

JONATHAN HAIDT

LA
MENTE DE
JUSTOS
LOS

(The Righteous Mind)

**POR QUÉ LA
POLÍTICA
Y LA
RELIGIÓN DIVIDEN
A LA GENTE
SENSATA**

Two hands, one on the left and one on the right, are pointing their index fingers towards the center of the page, framing the subtitle text.

«Una contribución extraordinaria
a la comprensión del ser humano»

The New York Times

Traducción de Antonio García Maldonado

DEUSTO

Índice

Portada

Sinopsis

Portadilla

Dedicatoria

Cita

Introducción

Primera parte. La intuición viene primero, el razonamiento estratégico después

1. ¿De dónde viene la moralidad?
2. El perro intuitivo y su cola racional
3. Los elefantes mandan
4. Vótame (te explico por qué)

Segunda parte. La moralidad es mucho más que justo e injusto

5. Más allá de la moralidad WEIRD
6. Los receptores gustativos de la mente justa
7. Los fundamentos morales de la política
8. La ventaja conservadora

Tercera parte. La moralidad une y ciega

9. ¿Por qué somos tan grupales?
10. El interruptor de la colmena
11. La religión es un deporte de equipo
12. ¿No podemos disentir de forma constructiva?

Conclusión

Agradecimientos

Referencias

Notas

Créditos

Gracias por adquirir este eBook

Visita Planetadelibros.com y descubre una nueva forma de disfrutar de la lectura

¡Regístrate y accede a contenidos exclusivos!

Primeros capítulos
Fragmentos de próximas publicaciones
Clubs de lectura con los autores
Concursos, sorteos y promociones
Participa en presentaciones de libros

PlanetadeLibros

Comparte tu opinión en la ficha del libro
y en nuestras redes sociales:



Explora

Descubre

Comparte

SINOPSIS

En *La mente de los justos* el psicólogo Jonathan Haidt explora la naturaleza e historia humana desde el punto de vista de la psicología moral, centrando su pionera investigación en los orígenes de la moralidad y las razones por las que las personas están divididas por la política y la religión. La respuesta no es, como muchos creerían, porque algunas personas son buenas y otras malas. La investigación de Haidt muestra que nuestras mentes fueron diseñadas para la justicia grupal. Somos criaturas profundamente intuitivas y son nuestros instintos los que guían nuestro razonamiento. Esto hace que sea complicado conectar con aquellos que viven en otras matrices, que a menudo son construidas en un subconjunto diferente de los fundamentos morales. Pero si queremos entendernos a nosotros mismos, nuestras divisiones, nuestros límites y nuestro potencial, necesitamos dar un paso atrás, dejar a un lado el moralismo, utilizar cierta psicología moral y analizar este juego al que todos estamos jugando.

La mente de los justos pretende disminuir la ira y la división que producen estos temas y reemplazarlos con asombro y curiosidad. Tenemos la suerte, dice Haidt, de haber desarrollado una compleja psicología moral que ha permitido a nuestra especie salir de la vegetación y adentrarse en las comodidades de las sociedades modernas en tan solo unos miles de años. El objetivo de Haidt es conseguir que las conversaciones sobre moralidad, política y religión sean más comunes, más civilizadas y más divertidas.

La mente de los justos

Por qué la política y la religión
dividen a la gente sensata

JONATHAN HAIDT

Traducido por Antonio García Maldonado

EDICIONES DEUSTO



EDICIONES DEUSTO

*A la memoria de mi padre,
Harold Haidt*

He cuidado atentamente de no burlarme de las acciones humanas, no deplorarlas, ni detestarlas, sino entenderlas.

BARUCH SPINOZA,
Tractatus Politicus, 1676

Introducción

Imagina que una civilización alienígena hubiera puesto un satélite en órbita alrededor de la Tierra hace cuatrocientos millones de años, justo en el momento en el que las plantas y los animales empezaban a aparecer en el planeta. El satélite está programado para emitir una imagen de alta resolución de la superficie terrestre a los extraterrestres cada diez mil años. La serie de imágenes desvela muchos cambios graduales; continentes que se separan, casquetes polares que se expanden y luego se contraen. Tras algunos impactos de asteroides hay cambios drásticos en los patrones vegetales.

Después de examinar todas y cada una de las cuatrocientas mil imágenes, los extraterrestres seguramente se maravillarían especialmente con las últimas diez. Las imágenes inmediatamente anteriores a esas diez mostrarían los bloques de hielo retirándose, como lo han hecho muchas veces antes. Pero justo después de este último movimiento (que marca el comienzo de lo que los terrícolas llaman el Holoceno), nuevos y maravillosos objetos comenzarían a brotar entre la vegetación. En las primeras imágenes, los extraterrestres verían las primeras aldeas humanas, rodeadas de los primeros cultivos. En la quinta imagen, ya verían canales, grandes plataformas de piedra y templos mesopotámicos; en la sexta, las pirámides de Egipto. En las siguientes tres imágenes verían ciudades que emergen a lo largo y a lo ancho, que crecen y se conectan por caminos. Verían acueductos y estadios; verían miles de barcos en el mar.

Sin embargo, todas estas cosas serían profundamente triviales comparadas con la transición entre la novena y la décima imagen. En la décima imagen, la mayor parte de los terrenos y de los bosques, e incluso alguna de las regiones desérticas, se habrían transformado en vastos tableros de cultivos alineados, conectados por caminos y rieles a ciudades gigantes cuyos espacios aéreos estarían inundados de aviones y helicópteros.

De glaciares en retirada a civilización global en sólo un par de imágenes. ¿Cómo ocurrió?

La respuesta obvia es la tecnología, comenzando por la agricultura y continuando progresivamente con la metalurgia, la ingeniería, la química y otras ciencias. Puedes leer libros como *Armas, gérmenes y acero* (Debolsillo, Barcelona, 2007), de Jared Diamond, o *What Technology Wants*, de Kevin Kelly, para comprender esa parte de la historia.

Ahora bien, hay una historia psicológica de fondo que debe contarse antes de que la historia tecnológica pueda comenzar. Si esos extraterrestres hubiesen arrojado arados, paquetes de semillas y tarjetas con instrucciones ilustradas sobre África hace un millón de años, nuestros antepasados homínidos no se habrían convertido antes en agricultores. Se necesita mucho más que tecnología para cultivar; se necesita cooperación. Muchas personas deben trabajar juntas con un alto nivel de confianza que les permita dividir tareas y trabajar durante muchos meses sin recompensa. Cuando finalmente la cosecha llegue, los agricultores deben ser capaces de compartirla, guardarla, defenderla y hacer que una parte dure hasta que sea hora de la siembra el

próximo año. Se necesita una aldea entera para levantar un cultivo. ¿Cómo lograron nuestros ancestros llegar al punto de poder trabajar juntos en aldeas, luego en ciudades-Estado y finalmente en naciones?

El parentesco es la forma favorita de la naturaleza de crear comunidades cooperativas. Las colmenas de abejas y los nidos de hormigas son muestras geniales de cooperación. Ellas permanecen unidas en parte porque son familia, casi todas hermanas. Y esto funciona de maravilla para abejas y hormigas, cuyas reinas pueden poner millones de huevos, pero obviamente no es una forma viable para que los humanos pueblen ciudades y construyan pirámides. Entonces, ¿cómo nos mantenemos juntos para hacer cosas grandiosas? ¿Cuál es nuestro «pegamento»?

Las personas que han dedicado su vida a estudiar algo específico suelen creer que el objeto de su fascinación es la clave para entenderlo todo. Muchos libros se han publicado en años recientes acerca del papel transformador en la historia humana que ha jugado la cocina, la maternidad, la guerra... incluso la sal. Éste es uno de esos libros. Yo estudio la psicología moral, y para mí la moralidad es la extraordinaria capacidad humana que ha hecho posible la civilización, e intentaré probar mi caso. Con esto no quiero decir que la cocina, la maternidad, la guerra o la sal no fueran también necesarias, pero en este libro te guiaré en un recorrido por la naturaleza humana y la historia desde la perspectiva de la psicología moral.

Al final de este recorrido, espero haberte dado una nueva manera de pensar acerca de dos de los temas más importantes, irritantes y polémicos de la vida humana: la política y la religión. Los libros de protocolo nos dicen que no deberíamos discutir sobre estos temas en compañía educada, pero yo os insto a que sigáis adelante. La política y la religión son expresiones de nuestra psicología moral subyacente, y la comprensión de esa psicología puede contribuir a unir a las personas. Mi meta con este libro es drenar algo del calor, la ira y la división que generan estos temas y reemplazarlos con el asombro, la sorpresa y la curiosidad. Somos francamente afortunados por haber creado esta compleja psicología moral que ha permitido que nuestra especie haya pasado de los bosques y selvas a las delicias, las comodidades y la extraordinaria tranquilidad de las sociedades modernas en apenas unos miles de años.¹ Mi esperanza es que este libro haga que las conversaciones sobre moralidad, política y religión sean más comunes y más divertidas, incluso en compañía heterogénea.

Nacidos para ser justos

Podía haber titulado este libro *La mente moral* para transmitir el sentido de que la mente humana está diseñada para «crear» moral, así como para «crear» lenguaje, sexualidad, música y muchas otras cosas descritas en libros populares que reportan los hallazgos científicos más recientes. En cambio, he elegido *La mente de los justos* para transmitir el sentido de que la naturaleza humana no es sólo intrínsecamente moral, es también intrínsecamente moralista, crítica y sentenciosa.

La palabra *justo* (*righteous*) viene del término *rettviss* en norse, un dialecto nórdico antiguo, y del antiguo inglés *rihtwis*. Ambos términos significan «justo, recto, virtuoso».² Hoy día, términos como *justo* o virtud tienen fuertes connotaciones religiosas porque generalmente se

utilizan para traducir la palabra hebrea *tzedek*. *Tzedek* es una palabra común en el Antiguo Testamento, y a menudo se usa para describir a personas que actúan de acuerdo a los deseos de Dios, pero también es un atributo de Dios y del juicio de Dios (que generalmente es duro, pero se piensa que justo).

La conexión entre la virtuosidad y el juicio crítico es capturada en algunas definiciones modernas del término *justo*, tales como «surgido de un indignado sentido de justicia, moralidad o juego limpio». ³ El vínculo también aparece en el término *arrogante moral*, que significa «convencido del propio juicio, especialmente en contraste con las acciones y creencias de los otros restrictivamente moralistas e intolerantes». ⁴ Quiero mostrar que la obsesión con la rectitud (que conduce inevitablemente a la arrogancia) es lo normal en la condición humana. Es característico de nuestro diseño evolutivo, no un *bug* o un error que se infiltró en unas mentes que de otro modo hubiesen sido objetivas y racionales. ⁵

Nuestra mente justa ha permitido a los seres humanos, y no a otros animales, producir grandes grupos cooperativos, tribus y naciones sin el «pegamento» del parentesco. Y al mismo tiempo, nuestra mente justa ha garantizado que estos grupos cooperativos siempre estarán condenados a conflictos morales. Algún grado de conflicto entre grupos puede ser necesario para la salud y el desarrollo de cualquier sociedad. Cuando era un adolescente deseaba la paz mundial, pero ahora añoro un mundo en el que las ideologías opuestas estén en equilibrio, los sistemas de rendición de cuentas nos impidan salirnos con la nuestra más de la cuenta, y en el que menos gente crea que fines justos justifican medios violentos. No es un deseo demasiado romántico, pero es uno que realmente podemos lograr.

Lo que nos espera

Este libro tiene tres partes, y se puede pensar en él como si fueran tres libros separados, pero cada uno depende del que lo precede. Cada parte presenta uno de los grandes principios de la psicología moral.

La primera parte gira en torno del primer principio: *la intuición viene primero, el razonamiento estratégico después*. ⁶ Las intuiciones morales surgen automáticamente y de manera casi instantánea, mucho antes de que un razonamiento moral haya tenido la oportunidad siquiera de comenzar a formarse, y esas primeras intuiciones suelen guiar nuestro razonamiento posterior. Si piensas que el razonamiento moral es algo que hacemos para encontrar la verdad, te sentirás constantemente frustrado por lo tonta, tendenciosa e ilógica que puede llegar a ser la gente cuando no está de acuerdo contigo. Pero si piensas acerca de los razonamientos morales como una habilidad que los humanos hemos desarrollado para avanzar en nuestras agendas sociales, justificar nuestras acciones y defender los equipos a los que pertenecemos, entonces las cosas tendrán mucho más sentido. Vigila las instituciones y no interpretes literalmente los argumentos morales de las personas. En su mayoría son construcciones *post hoc*, creadas sobre la marcha para lograr uno o más objetivos estratégicos.

La metáfora central de estos cuatro capítulos es que la mente está dividida, *como un jinete que guía a un elefante, y el trabajo del jinete es servir al elefante*. El jinete es nuestro razonamiento consciente, ese flujo de palabras e imágenes que conforman nuestro consciente. El

elefante es el otro 99 por ciento de los procesos mentales, esos que ocurren fuera de nuestro consciente pero que de hecho controlan la mayor parte de nuestro comportamiento.⁷ He desarrollado esta hipótesis en mi libro *La hipótesis de la felicidad* (Gedisa, Barcelona, 2006), donde he descrito cómo el jinete y el elefante trabajan juntos, y a veces mal, mientras damos tumbos por la vida en busca de significado y conexión. En este libro usaré la metáfora para resolver enigmas como por qué parece que todos (los demás) son unos hipócritas⁸ por qué los militantes de un partido están tan dispuestos a creerse mentiras escandalosas y teorías de la conspiración. También usaré esta metáfora para mostrar cómo puedes persuadir mejor a las personas que parecen impermeables a la razón.

La segunda parte versa sobre el segundo principio de la psicología moral, que es que *hay más en la moralidad que sólo perjuicio y justicia*. La metáfora central de estos cuatro capítulos es que la mente de los justos es como una lengua con seis tipos de receptores gustativos. Las moralidades occidentales seculares son como cocinas que intentan activar sólo uno o dos de estos receptores, dividiendo entre preocupaciones acerca del daño y el sufrimiento, o preocupaciones acerca de la justicia y la injusticia. Sin embargo, las personas tenemos muchas otras intuiciones morales, como aquellas relacionadas con la libertad, la lealtad a la autoridad y la santidad. Explicaré de dónde vienen estos seis receptores gustativos, cómo han conformado las bases de muchas de las «cocinas» morales del mundo, y por qué los políticos de derechas tienen una ventaja intrínseca cuando se trata de cocinar platos que a los votantes les gustan.

La tercera parte gira alrededor del tercer principio: *la moralidad une y ciega*. La metáfora central de estos cuatro capítulos es que *los seres humanos somos un 90 por ciento chimpancé y un 10 por ciento abeja*. La naturaleza humana ha sido generada por la selección natural trabajando en dos niveles simultáneamente. El primero es el de los individuos que compiten contra otros individuos en cada grupo. Aquí nosotros somos los descendientes de primates que hemos triunfado en esa competencia. Éste es el lado feo de nuestra naturaleza, el que generalmente leemos en libros acerca de nuestros orígenes evolutivos. Somos, de hecho, egoístas hipócritas y tan talentosos para aparentar virtuosismo que hasta cierto punto incluso nos engañamos a nosotros mismos.

Pero la naturaleza humana también se ha ido conformando con la competición de grupos contra grupos. Como apuntó Darwin hace mucho tiempo, los grupos más compactos y cooperativos generalmente vencen a los grupos de individualistas egoístas. Las ideas de Darwin acerca de la selección grupal fueron descartadas en los sesenta, pero ciertos descubrimientos recientes han devuelto sus ideas al ruedo, y sus implicaciones son profundas. No somos egoístas hipócritas todo el tiempo, de hecho, bajo ciertas circunstancias tenemos la habilidad de apagar nuestro lado interesado y comportarnos como células de un organismo más grande, o como abejas en una colmena y trabajar por el bien del grupo. Estas experiencias a menudo se sitúan entre las más apreciadas de nuestras vidas, aunque esa tendencia a actuar como colmena puede cegarnos respecto a otras preocupaciones morales. Nuestra naturaleza de abeja facilita el altruismo, el heroísmo y también la guerra y el genocidio.

Una vez que veas nuestra mente justa como la mente de un primate con un componente de abeja, tendrás una perspectiva completamente nueva de la moralidad, la política y la religión. Te enseñaré que nuestra «naturaleza superior» nos permite ser profundamente altruistas, pero ese altruismo es generalmente dirigido a miembros de nuestros grupos. Te mostraré que la religión es

(probablemente) una adaptación evolutiva para cohesionar grupos y ayudarlos a crear comunidades con una moralidad compartida. No es un virus ni un parásito, como algunos científicos (los «nuevos ateos») han argumentado en los últimos años. Me valdré de esta perspectiva para explicar por qué algunas personas son conservadoras, otras son liberales (o progresistas), y por qué otras se convierten en libertarias. Las personas, al fin y al cabo, se unen a bandos políticos con los que comparten narrativas morales, y una vez que han aceptado una narrativa particular, se ciegan a otros mundos morales alternativos.

(Una nota sobre terminología: en Estados Unidos, la palabra *liberal* hace referencia a las políticas de izquierda o progresistas, y utilizaré la palabra en ese sentido. En Europa y el resto del mundo, *liberal* es más fiel a su sentido original: valorar la libertad sobre todas las cosas, incluso en las actividades económicas. Cuando los europeos usan la palabra *liberal*, generalmente están tratando de definir algo para lo que los estadounidenses usarían el término *libertario*, que es un término difícil de situar en el espectro izquierda-derecha.⁹ Los lectores tal vez prefieran sustituir mentalmente el término *liberal* por *progresista* o *de izquierda*.) En los próximos capítulos me basaré en las últimas investigaciones en neurociencia, genética, psicología social y modelos evolutivos, pero el mensaje que quiero dar con este libro es antiguo. Es una de las Grandes Verdades que se pueden encontrar en la mayoría de las tradiciones de sabiduría del mundo. Comienza con la comprensión de que todos somos hipócritas arrogantes:

¿Cómo es que miras la brizna que hay en el ojo de tu hermano, y no reparas en la viga que hay en tu ojo? [...]. Hipócrita, saca primero la viga de tu ojo, y entonces podrás ver para sacar la brizna del ojo de tu hermano. (Mateo, 7: 3-5)

Continúa con la afirmación de que la iluminación (o la sabiduría, si lo prefieres) nos exige a todos deshacernos de lo que han visto nuestros propios ojos para luego escapar de nuestro moralismo persistente, mezquino y divisivo. Como escribió el maestro zen chino del siglo VIII Sen Tsan:

La vía perfecta sólo es difícil
para aquellos que escogen y eligen;
Que nada te guste, que nada te disguste;
todo estará claro entonces.
Incluso con la más pequeña de las diferencias,
el Cielo y la Tierra se distanciarán;
Si quieres que la verdad aparezca clara frente a ti,
nunca estés a favor o en contra.
La lucha entre «a favor» y «en contra»
es la peor enfermedad de la mente.¹⁰

No digo que deberíamos vivir la vida como Sen Tsan. De hecho, creo que un mundo sin moralidad, rumores o juicios, rápidamente caería en el caos. Pero si queremos llegar a comprendernos y a entender nuestras divisiones, nuestros límites y nuestros potenciales, necesitamos dar un paso atrás, dejar de lado el moralismo, aplicar en su lugar algo de psicología moral y analizar el juego que estamos jugando.

Examinemos ahora la psicología detrás de esta lucha entre «a favor» y «en contra». Es una lucha que se da en cada una de las mentes de los justos, y en cada uno de los grupos de los justos.

PRIMERA PARTE

La intuición viene primero, el razonamiento estratégico después

Metáfora central

La mente está dividida como un jinete en un elefante, y el trabajo del jinete es servir al elefante

¿De dónde viene la moralidad?

Te voy contar una pequeña historia. Haz una pausa breve tras leerla y decide si las personas involucradas en la historia hicieron algo moralmente reprochable.

Un coche atropelló al perro de una familia justo enfrente de su casa. Habían escuchado que la carne de perro está deliciosa, así que cortaron el cuerpo del perro y se lo cenaron. Nadie los vio hacerlo.

Si eres como la mayor parte de las personas bien educadas de mis investigaciones, probablemente habrás sentido una sensación pasajera de asco, pero habrás dudado antes de decir que la familia ha hecho algo moralmente reprochable. Al fin y al cabo, el perro ya estaba muerto y ellos no hicieron daño a nadie, ¿verdad? Y si el perro era de ellos, tenían el derecho a hacer lo que quisieran con el cadáver, ¿no? Si te presionara para que emitieras un juicio, probablemente me darías una respuesta matizada, como: «Bueno, creo que es repugnante, y creo que deberían haber enterrado al perro, pero no diría que fue algo moralmente incorrecto».

De acuerdo, veamos un caso más difícil:

Un hombre va al supermercado una vez a la semana y compra un pollo. Pero antes de cocinarlo, tiene relaciones sexuales con él. Luego lo cocina y se lo come.

Una vez más, no hay daño, nadie más lo sabe, y, como en el caso de la familia que come perros, implica una especie de reciclaje que es, como algunas de mis investigaciones indican, un uso eficiente de los recursos naturales. Pero ahora el desagrado es mucho más fuerte, y la acción parece tan... degradante. ¿Eso lo hace peor? Si eres un occidental educado y políticamente liberal, probablemente darás una respuesta matizada que reconoce el derecho del hombre a hacer lo que quiera, siempre y cuando no haga daño a nadie.

Sin embargo, si no eres un occidental liberal o libertario, probablemente pensarás que está mal, o moralmente mal, que alguien tenga relaciones sexuales con el cadáver de un pollo y después se lo coma. Para ti, como para la mayor parte de la gente del planeta, la moralidad es amplia. Algunas cosas están mal aunque no causen daño a nadie. Ser conscientes del simple hecho de que la moralidad es diferente alrededor del mundo, e incluso entre distintas sociedades, es el primer paso para entender tu mente justa. El próximo paso es entender de dónde vienen estas muchas moralidades en primer lugar.

El origen de la moralidad (toma I)

Estudié filosofía en la universidad esperando descifrar el sentido de la vida. Después de ver demasiadas películas de Woody Allen, tenía la equivocada impresión de que la filosofía sería de ayuda.¹¹ Pero también había cursado algunos cursos de psicología, y me encantaron, así que elegí seguir adelante. En 1987 fui admitido como estudiante de Psicología en la Universidad de Pensilvania. Tenía un plan algo vago de realizar experimentos acerca de la psicología del humor. Pensé que podría ser divertido plantearme una línea de investigación que me permitiera pasar el tiempo en clubes de comedia.

Una semana después de haber llegado a Filadelfia, me senté a hablar con Jonathan Baron, un profesor que estudia cómo piensa y toma decisiones la gente. Con mi formación (mínima) en filosofía, tuvimos una buena discusión sobre ética. Baron me preguntó a quemarropa: «¿Es el pensamiento *moral* de alguna manera diferente a otros tipos de pensamiento?». Yo respondí que pensar acerca de asuntos morales (como el aborto) parecía diferente a pensar acerca de otro tipo de cuestiones (como a dónde ir a cenar esta noche), porque existía una necesidad mucho mayor de proveer razones que justificasen tus juicios morales a otras personas.

Baron respondió con entusiasmo, y entonces hablamos de algunas formas en que uno podría comparar el pensamiento moral con otros tipos de pensamiento en el laboratorio. Al día siguiente, impulsado por poco más que ese sentimiento de aliento, le pedí que fuera mi consejero y me decidí a estudiar psicología moral.

En 1987, la psicología moral era parte de la psicología del desarrollo. Los investigadores se centraban en preguntas al estilo de cómo desarrollan los niños el pensamiento acerca de las reglas, especialmente las reglas referidas a la justicia. La gran pregunta detrás de esta investigación era: ¿Cómo llegan los niños a distinguir el bien del mal? ¿De dónde viene la moralidad?

Hay dos respuestas obvias a esta pregunta: la naturaleza o la educación. Si eliges la naturaleza, entonces eres *nativista*. Crees que el conocimiento moral es innato a nuestra mente. Viene precargado, tal vez en nuestros corazones inscritos en Dios (como dice la Biblia), o en nuestras evolucionadas emociones morales (como argumentó Darwin).¹²

Si crees que el conocimiento moral proviene de la educación, entonces eres *empirista*.¹³ Crees que los niños son más o menos hojas en blanco al nacer (como dijo John Locke).¹⁴ Si la moralidad varía en todo el mundo y a través de los siglos, ¿cómo podría ser innata? Cualquiera que sea la moral que tenemos como adultos, debe haber sido aprendida durante la infancia desde nuestra propia experiencia, lo que incluye adultos que nos indican lo que está bien y lo que está mal. (*Empírico* significa «desde la observación y la experiencia»).

Sin embargo, ésta es una falsa elección, y en 1987 la psicología moral estaba en su mayoría centrada en una tercera respuesta: el *racionalismo*, que dice que los niños descifran la moralidad por ellos mismos. Jean Piaget, el mejor psicólogo de todos los tiempos que ha estudiado el desarrollo cognitivo, comenzó su carrera como zoólogo estudiando moluscos e insectos en su Suiza natal. Estaba fascinado por las etapas que los animales superaban cuando pasaban de, digamos, orugas a mariposas. Más tarde, cuando su atención se dirigió a los niños, llevó ese interés a las etapas de desarrollo. Piaget quería saber cómo la extraordinaria sofisticación del pensamiento adulto (una mariposa cognitiva) surgía de las capacidades limitadas de niños pequeños (orugas inferiores).

Piaget se enfocó en las clases de errores que los niños cometen. Por ejemplo, ponía agua en dos vasos idénticos y les pedía a los niños que le dijeran si los vasos contenían la misma cantidad de agua (sí). Entonces vertía el contenido de uno de los vasos en uno más alargado y delgado y le pedía a un chico que comparase el nuevo vaso con el que no había tocado. Los niños menores de seis o siete años usualmente decían que el vaso alto ahora contiene más agua porque el nivel es más alto. Ellos no entienden que el volumen total del agua se conserva cuando se mueve de un vaso a otro. Piaget también descubrió que no tenía sentido que un adulto les explicase la conservación del volumen a un niño. Los niños no lo entenderán hasta que alcancen una edad (y un estado cognitivo) en el que su mente esté preparada para ese conocimiento. Y cuando lo estén, lo descubrirán por sí solos jugando con vasos de agua.

En otras palabras, la comprensión de la conservación del volumen no era ni innata, ni aprendida de los adultos. Los niños generalmente descifran las cosas por sí solos, pero sólo cuando su mente está lista para hacerlo y si se le proporciona el tipo correcto de experiencias.

Piaget aplicó también esta aproximación del desarrollo cognitivo al estudio del pensamiento moral de los niños.¹⁵ Jugaba a las canicas con los niños y algunas veces deliberadamente rompía las reglas y se hacía el tonto. Los niños respondían a sus errores, y al hacerlo revelaban su creciente habilidad de respetar las reglas, cambiarlas, esperar turnos y resolver disputas. Este conocimiento creciente llegó en etapas ordenadas al tiempo que las habilidades cognitivas de los chicos maduraban.

Piaget argumentó que la comprensión de los niños de la moralidad era como su comprensión del volumen de los vasos de agua: no podíamos decir que fuese innata, pero tampoco podemos decir que la hubiesen aprendido directamente de los adultos.¹⁶ Es, en cambio, construida individualmente cuando los niños juegan con otros niños. Esperar el turno en un juego es como intercambiar el agua entre los vasos una y otra vez. No importa lo seguido que lo hagas con niños de tres años, porque sencillamente no están listos ni para entender el concepto de justicia, ni para entender la conservación del volumen. Pero una vez que han alcanzado la edad de cinco o seis años, jugar, discutir y descifrar cosas entre ellos los ayudará a entender lo que es justo de una manera mucho más efectiva que cualquier sermón de un adulto.

Ésta es la esencia del racionalismo psicológico: crecemos hacia nuestro estado racional, así como las orugas crecen para convertirse en mariposas. Si la oruga come suficientes hojas (en algún momento) le saldrán alas. Asimismo, si el niño acumula suficientes experiencias turnándose, compartiendo y entendiendo qué es justo y qué no en el patio de recreo (en algún momento) se convertirá en una criatura moral, y podrá usar sus capacidades racionales para resolver problemas cada vez más difíciles. La racionalidad es nuestra naturaleza, y un buen razonamiento moral es el punto final del desarrollo. El racionalismo tiene una larga y compleja historia en filosofía. En este libro usaré la palabra *racionalista* para describir a cualquiera que crea que el razonamiento es la forma más importante y más confiable de obtener conocimiento moral.¹⁷

Los descubrimientos de Piaget fueron ampliados por Lawrence Kohlberg, que revolucionó el estudio de la moralidad en los años sesenta con dos innovaciones clave.¹⁸ Primero, desarrolló una manera de cuantificar la observación de Piaget de que el razonamiento moral de los niños cambiaba en el tiempo. Creó un conjunto de dilemas morales estándar que les presentó a niños de varias edades, y grabó y codificó sus respuestas. Por ejemplo, ¿debería un hombre llamado Heinz colarse en una farmacia para robar una medicina que podría salvar a su esposa moribunda?

¿Debería una chica llamada Louise confesarle a su madre que su hermana pequeña le ha mentado? No importaba mucho si el niño decía sí o no, lo que importaba eran las razones que dieran para explicar sus elecciones.

Kohlberg encontró una progresión en seis etapas en el razonamiento de los niños acerca del mundo social, y su progresión encajaba bien con las etapas que Piaget había encontrado en el razonamiento de los niños acerca del mundo *físico*. Los niños pequeños juzgaban lo bueno y lo malo siguiendo pautas muy superficiales, por ejemplo, que alguien haya sido castigado por hacer algo. (Si un adulto condenaba un acto, entonces el acto debía estar mal.) Kohlberg llamó a las dos primeras etapas el nivel «preconvencional» del juicio moral, y se correspondían con la etapa de Piaget en la que los niños juzgan el mundo físico de una manera superficial (si un vaso es más alto, entonces debe haber más agua en él).

Sin embargo, durante la escuela primaria, la mayoría de los niños se mueven hacia las dos etapas «convencionales», y se convierten en expertos en entender e incluso manipular reglas y convenciones sociales. Ésta es la edad del legalismo quisquilloso que muchos de los que crecimos con hermanos recordamos muy bien («No te estoy golpeando. Estoy usando tu mano para golpearte. ¡Deja de golpearte a ti mismo!»). En esta etapa, a los niños generalmente les importa bastante la conformidad y tienen un gran respeto por la autoridad, por lo menos en teoría, no siempre en la práctica. Rara vez cuestionan la legitimidad de la autoridad, incluso cuando aprenden a maniobrar dentro y alrededor de las limitaciones que los adultos les imponen.

Después de la pubertad, justo cuando Piaget dijo que los niños se vuelven capaces del pensamiento abstracto, Kohlberg encontró que algunos niños comienzan a pensar por sí mismos sobre la naturaleza de la autoridad, el significado de la justicia y las razones tras las reglas y leyes. En las etapas «posconvencionales», los adolescentes aún valoran la honestidad y el respeto a las leyes y las reglas, pero ahora, algunas veces justifican la deshonestidad o la violación de leyes por una causa más elevada, en particular la justicia. Kohlberg hizo un retrato inspiradamente racionalista de los niños como «filósofos morales» tratando de diseñar sistemas éticos coherentes propios.¹⁹ En las etapas posconvencionales finalmente se hacen buenos en esto. Los dilemas de Kohlberg han sido una herramienta para medir estos avances espectaculares en el razonamiento moral.

El consenso liberal

Mark Twain dijo una vez que para «un hombre con un martillo, todo parece un clavo». Una vez que Kohlberg desarrolló sus dilemas morales y sus técnicas de puntuación, la comunidad psicológica se hizo con un nuevo martillo, y miles de estudiantes de grado los usaron para explayarse en disertaciones acerca del razonamiento moral. Pero hay una razón más profunda por la que tantos psicólogos jóvenes comenzaron a estudiar la moralidad desde una perspectiva racionalista, y ésta fue la segunda gran innovación de Kohlberg: utilizó su investigación para construir una justificación científica de un orden moral liberal laico.

El hallazgo más influyente de Kohlberg es que los niños más avanzados moralmente (de acuerdo a su técnica de puntuación) eran aquellos que tuvieron oportunidades frecuentes de experimentar el intercambio de roles, de ponerse en la piel de otra persona y mirar un problema

desde la perspectiva de esa persona. Las relaciones igualitarias (como las que se dan entre colegas) invitan al intercambio de roles, mientras que las relaciones jerárquicas (como las que se dan entre profesores y padres), no. Es realmente complejo para un niño ver las cosas desde la perspectiva del maestro, porque el niño nunca ha sido un maestro. Piaget y Kohlberg pensaban que los padres y otras autoridades eran obstáculos para el desarrollo moral. Si quieres que tus hijos aprendan acerca del mundo físico, déjalos jugar con vasos y con agua, no les des una charla acerca de la teoría de conservación de la masa. Y si quieres que tus hijos aprendan acerca del mundo social, déjalos jugar con otros niños y resolver disputas, no les des una charla acerca de los Diez Mandamientos, y, por lo que más quieras, no los fuerces a obedecer a Dios o a sus maestros o a vosotros. Eso sólo los hará paralizarse al nivel convencional.

El momento de la llegada de Kohlberg fue perfecto, justo cuando la primera ola de *baby boomers* estaba entrando en la universidad. Había transformado la psicología moral en una oda a la justicia atractiva para esa generación, y proveyó de una herramienta para cuantificar el progreso de los niños hacia el ideal liberal. Los siguientes veinticinco años, entre los años setenta y noventa, los psicólogos morales sólo entrevistaron a jóvenes acerca de dilemas morales y analizaron sus justificaciones.²⁰ Mucho de este trabajo no tenía motivación política, era sólo una honesta y meticulosa investigación científica. Pero al usar un marco de referencia que predefinía la moralidad como justicia, mientras denigraba a la autoridad, la jerarquía y la tradición, era inevitable que la investigación apoyara visiones del mundo seculares, contestatarias e igualitarias.

Un test más sencillo

Si fueras a los niños a explicar nociones complejas, por ejemplo, cómo equilibrar las inquietudes contrapuestas sobre los derechos y la justicia, seguro que hallarás tendencias relacionadas con la edad, porque los niños se vuelven bastante más articulados cada año que pasa. Pero si estás buscando el primer vestigio de un concepto moral, entonces será mejor que busques una técnica que no requiera mucha habilidad verbal. Elliot Turiel, exalumno de Kohlberg, desarrolló tal técnica. Su innovación fue contar cuentos a los niños sobre otros niños que rompían las reglas y luego hacerles una serie de preguntas simples de sí o no. Por ejemplo, puedes contar la historia de un niño que va a la escuela con ropa de calle, aunque en su escuela es obligatorio usar uniforme. Comienza por buscar un juicio global: «¿Está bien lo que hizo el niño?». La mayor parte de los niños dirá que no. Pregunta si hay una regla específica sobre qué ropa usar. («Sí».) Después, sondea qué tipo de regla es: «¿Qué pasaría si el maestro dice que está bien que el niño use su ropa normal? ¿Estaría bien entonces?». Y, «¿qué pasaría si esto sucediera en otra escuela en donde no tienen reglas acerca de los uniformes? ¿Estaría bien entonces?».

Turiel descubrió que los niños de hasta cinco años generalmente dicen que el chico estaba equivocado cuando rompía la regla, pero que no lo estaría si el maestro le hubiese dado permiso o si la situación ocurriese en otra escuela en donde no existiera dicha regla. Los niños reconocen que las reglas acerca de la vestimenta, la comida y muchos otros aspectos de la vida son *convenciones sociales*, algo arbitrario y modificable hasta cierto punto.²¹

Pero si preguntas a los niños acerca de acciones que causen daño a otras personas, por ejemplo si una niña empuja de un columpio a un niño porque quiere usarlo, obtendrás un conjunto de respuestas muy diferente. Casi todos los niños dicen que la niña hizo mal, y que también habría hecho mal aun si el maestro le hubiera dicho que está bien hacerlo, y aún si sucediese en otra escuela en la que no existiesen reglas acerca de empujar a niños de los columpios. Los niños reconocen que las reglas que previenen el daño son *reglas morales*, lo que Turiel define como reglas relacionadas con «la justicia, los derechos, y el bienestar relativo a la forma en que las personas deben relacionarse entre sí».²²

En otras palabras, los niños pequeños no tratan todas las reglas de la misma manera, como Piaget y Kohlberg supusieron. Los niños no pueden expresarse como filósofos morales, pero sí clasifican la información social de una manera sofisticada. Parecen captar desde muy temprano que las reglas que previenen el daño son especiales, importantes, inalterables y universales. Y esta epifanía, dice Turiel, es la base fundacional de todo el desarrollo moral. Los niños han construido su comprensión moral sobre la base de la verdad moral absoluta de que *hacer daño está mal*. Las reglas específicas pueden variar culturalmente, pero en todas las culturas examinadas por Turiel, los niños hacen esa distinción entre reglas morales y reglas convencionales.²³

Si bien la explicación de Turiel sobre el desarrollo moral difería en muchos aspectos de la de Kohlberg, las implicaciones políticas eran similares: la moralidad se basa en *tratar bien a los individuos*. Se trata de daño y justicia (no de lealtad, respeto, deber, piedad, patriotismo o tradición). La jerarquía y la autoridad son generalmente cosas malas (por eso es mejor dejar que los niños descubran esto por sí mismos). Las escuelas y las familias deberían por lo tanto incorporar principios progresivos de igualdad y autonomía (no principios autoritarios que permiten a los mayores formar y constreñir a los niños).

Mientras tanto, en el resto del mundo...

Kohlberg y Turiel tenían más o menos bien definido el campo de la psicología moral para el momento en el que me senté en la oficina de Jon Baron y decidí estudiar moralidad.²⁴ El campo en el que ingresé vibraba y crecía, pero algo no me convencía. No era el tema político. En aquel entonces, yo era muy liberal, tenía veinticuatro años y exudaba odio arrogante por Ronald Reagan y por grupos conservadores como la llamada Mayoría Moral. No, el problema era que las cosas que estaba leyendo eran tan... secas. Crecí junto a dos hermanas, más o menos de mi edad. Nos peleábamos a diario, y utilizábamos todos los trucos retóricos más rastreros que podíamos encontrar. La moralidad era un asunto apasionante en mi familia, y, sin embargo, los artículos que leía trataban del razonamiento y las estructuras cognitivas y los dominios del conocimiento. Todo era demasiado cerebral. Casi no se mencionaba la emoción.

Como estudiante de primer curso, no tenía la confianza necesaria para fiarme de mis instintos, así que me obligué a seguir leyendo. Pero luego, en mi segundo año, hice un curso de psicología cultural y me encantó. El curso lo impartía un brillante antropólogo, Alan Fiske, que había pasado muchos años en África Occidental estudiando los fundamentos psicológicos de las relaciones.²⁵ Fiske nos pidió a todos que leyésemos varias etnografías (informes del trabajo de

campo de los antropólogos), cada una de las cuales se centraba en un tema diferente, como el parentesco, la sexualidad o la música. Pero, en todos los temas, la moralidad siempre resultaba ser un tema central.

Leí un libro sobre brujería entre los azande de Sudán²⁶ con el que aprendí que las creencias sobre brujería surgen de forma sorprendentemente similar en muchas partes del mundo, lo que sugiere que realmente hay brujas, o (más probablemente) que hay algo particular en cómo la mente humana negocia las relaciones con sus pares morales que con frecuencia genera esta institución cultural. Los azande creen que las brujas tienen la misma probabilidad de ser hombres o mujeres, y el temor a ser llamado brujo o bruja hace que los azande tengan mucho cuidado en no hacer que sus vecinos sientan ni enojo, ni envidia hacia ellos. Ésa fue la primera pista de que los grupos crean seres sobrenaturales no para explicar el universo, sino para poner orden en sus sociedades.²⁷

Leí un libro acerca de los ilongotes, una tribu cazadora de cabezas en Filipinas donde los jóvenes se ganaban el honor cortándole la cabeza a la gente.²⁸ Algunas de estas decapitaciones eran asesinatos por venganza, que al menos ofrecían a los lectores occidentales un motivo que podían entender. Pero muchos de estos asesinatos se cometían contra extraños que no tenían ninguna clase de vínculo o deuda con el asesino. El autor explicaba estas matanzas más desconcertantes como formas en que pequeños grupos de hombres canalizaban los resentimientos y las fricciones dentro del grupo en una «fiesta de caza» de fortalecimiento grupal, coronada por una larga noche de cantos comunales de celebración. Éste fue mi primer indicio de que la moralidad a menudo implica tensión *dentro* de un grupo y está vinculada a la competencia *entre* diferentes grupos.

Estas etnografías que leía eran fascinantes, a menudo bellamente escritas y susceptibles de ser captadas intuitivamente a pesar de lo ajeno que resultaba el contenido. Leer cada libro era como pasar una semana en un país nuevo: es algo confuso al principio, pero poco a poco vas entrando en sintonía y siendo capaz de adivinar qué va a suceder a continuación. Y como con todos los viajes al extranjero, aprendes no sólo acerca del sitio que estás visitando, también del sitio de donde eres. Empecé a ver Estados Unidos y Europa occidental como extraordinarias excepciones históricas, unas sociedades nuevas que habían descubierto la manera de simplificar y diluir las gruesas y omnipresentes órdenes morales sobre las que escribían los antropólogos.

En ninguna parte esta dilución era más evidente que en nuestra ausencia de reglas sobre la pureza y la contaminación. Compáranos con los hua de Nueva Guinea, que han desarrollado un complejo sistema de tabúes alimentarios que rigen lo que hombres y mujeres pueden comer. Para que sus hijos se conviertan en hombres, tienen que evitar alimentos que de alguna manera parezcan vaginas, incluida cualquier cosa que sea roja, húmeda, viscosa, venga de un agujero o tenga pelo. Al principio esto suena a superstición arbitraria mezclada con el predecible sexismo de una sociedad patriarcal. Turiel llamaría a esto convenciones sociales, aunque los hua no creen que los hombres de otras tribus tengan que seguir estas reglas. Pero sí piensan en sus reglas alimentarias como reglas morales. Hablan de ellas constantemente; se juzgan los unos a los otros por sus hábitos alimentarios; y rigen sus vidas, sus deberes y sus relaciones por lo que la antropóloga Anna Meigs llama «una religión del cuerpo».²⁹

Sin embargo, no son sólo los cazadores-recolectores de las selvas tropicales los que creen que las prácticas corporales pueden ser prácticas morales. Cuando leí la Biblia hebrea me sorprendió descubrir la cantidad de partes del libro, una de las principales fuentes de la moralidad occidental, que hablaba de reglas sobre la alimentación, la menstruación, el sexo, la piel y el manejo de cadáveres. Algunas de estas reglas eran intentos claros de evitar enfermedades, como las largas secciones del Levítico sobre la lepra. Pero muchas otras reglas parecían seguir una lógica más emocional, trataban más de evitar el asco. Por ejemplo, la Biblia prohíbe a los judíos comer o incluso tocar «los animales que se arrastran sobre la tierra» (y pensemos simplemente en lo mucho más desagradable que es una plaga de ratones que un solo ratón).³⁰ Otras reglas parecían seguir una lógica conceptual que implicaba mantener categorías puras o no mezclar ciertas cosas (como vestimentas hechas de dos fibras diferentes).³¹

Entonces, ¿de qué estamos hablando? Si Turiel tenía razón en que la moralidad gira alrededor del concepto del daño, entonces, ¿por qué las culturas no occidentales moralizan tantas prácticas que parecen no tener nada que ver con el daño? ¿Por qué muchos cristianos y judíos creen que «la limpieza es divina»?³² ¿Y por qué muchos occidentales, incluso los laicos, siguen considerando que las decisiones acerca de la comida y el sexo están cargadas de significado moral? Los liberales a veces dicen que los conservadores religiosos son reprimidos sexuales para quienes cualquier cosa que no sea sexo en la postura del misionero dentro del matrimonio es un pecado. Pero los conservadores también pueden burlarse de las batallas de los liberales por elegir un desayuno equilibrado: equilibrado entre las preocupaciones morales sobre los huevos de gallinas silvestres, el café de comercio justo, su carácter natural y la presencia de toxinas, algunas de las cuales (como el maíz y la soja modificados genéticamente) representan una amenaza más espiritual que biológica. Incluso si Turiel tenía razón y los niños se aferran a la nocividad como método para identificar acciones inmorales, no veo cómo los niños en Occidente, y mucho menos entre los azande, los ilongotes y los hua, podrían haber llegado a desarrollar todo este tema de la pureza y la contaminación por sí solos. Tiene que haber algo más en el desarrollo moral de los niños que construcción de reglas mientras se ponen en el lugar otras personas y sienten su dolor. Tiene que haber algo más allá del racionalismo.

El gran debate

Cuando leí lo que los antropólogos escribieron acerca de moralidad, fue como si hablasen un idioma diferente al de los psicólogos que había estado leyendo. La piedra de Rosetta que me ayudó a traducir los dos campos fue un artículo que acaba de publicar un antiguo asistente de Fiske, Richard Shweder, en la Universidad de Chicago.³³ Shweder es un antropólogo psicológico que ha vivido y trabajado en Orissa, un estado en la costa este de India. Allí ha encontrado grandes diferencias entre lo que los oriyas (residentes de Orissa) y los estadounidenses piensan acerca de la personalidad y la individualidad, y estas diferencias conducen a diferencias correspondientes en su pensamiento moral. Shweder cita al antropólogo Clifford Geertz acerca de cuán inusuales son los occidentales al pensar en las personas como individuos discretos:

La concepción occidental de la persona como un único universo limitado, más o menos integrado, motivacional y cognitivo, un centro dinámico de conciencia, emoción, juicio y acción organizado en un todo distintivo y establecido, en contraposición a otros todos y en contraposición a sus antecedentes sociales y naturales es, por muy incorregible que nos parezca, una idea bastante peculiar dentro del contexto de las culturas del mundo.³⁴

Shweder ofreció una idea simple para explicar por qué el yo difiere tanto entre culturas: todas las sociedades deben resolver un pequeño conjunto de preguntas acerca de cómo ordenar la sociedad, siendo la más importante cómo equilibrar las necesidades de individuos y grupos. Parece haber sólo dos formas principales de responder esta pregunta. La mayoría de las sociedades han elegido la respuesta *sociocéntrica*, que antepone las necesidades de los grupos y las instituciones y subordina las necesidades de los individuos. Por el contrario, la respuesta *individualista* coloca a los individuos en el centro y hace que la sociedad se convierta en sirviente del individuo.³⁵ La respuesta sociocéntrica ha dominado la mayoría del mundo antiguo, pero la respuesta individualista se convirtió en un poderoso rival durante la Ilustración. La respuesta individualista venció en gran medida al enfoque sociocéntrico en el siglo XX a medida que los derechos individuales se expandían, la cultura de consumo se generalizaba y el mundo occidental reaccionaba con horror a los males perpetrados por los ultrasociocéntricos imperios fascista y comunista. (Las naciones europeas con fuertes redes de seguridad social no son sociocéntricas según esta definición; simplemente hacen un muy buen trabajo protegiendo a los *individuos* de las vicisitudes de la vida.)

Shweder pensaba que las teorías de Kohlberg y Turiel fueron producidas por y para personas de culturas individualistas. Dudaba de que esas teorías se pudieran aplicar en Orissa, donde la moralidad era sociocéntrica, los roles eran interdependientes y ninguna línea divisoria separaba las reglas morales (evitar el daño) de las convenciones sociales (regular comportamientos no relacionados directamente con el daño). Para poner a prueba sus ideas, él y dos colaboradores desarrollaron treinta y nueve historias muy cortas en las cuales alguien hacía algo que podría violar una regla en Estados Unidos o en Orissa. Luego, los investigadores entrevistaron sobre estas historias a ciento ochenta niños (de edades comprendidas entre cinco y trece años) y sesenta adultos que vivían en Hyde Park (el vecindario que rodea a la Universidad de Chicago). También entrevistaron a una muestra combinada de niños y adultos brahmanes en la ciudad de Bhubaneswar (un antiguo lugar de peregrinación en Orissa).³⁶ Finalmente, también entrevistaron a ciento veinte personas de castas bajas (intocables). En conjunto, fue una empresa enorme: seiscientas entrevistas largas en dos ciudades muy diferentes.

La entrevista utilizó el método de Turiel, más o menos, pero los escenarios cubrieron muchos más comportamientos de los que Turiel podría haber imaginado. Como puedes ver en el tercio superior de la figura 1.1 (en la página siguiente), en algunas de las historias unas personas lastimaban claramente a otras o las trataban injustamente, y los sujetos (las personas entrevistadas) en ambos países condenaban esos actos diciendo que estaban mal, inalterablemente mal o universalmente mal. Pero los indios no condenaban otros casos que parecían (para los estadounidenses) de manera muy clara implicar daño o algo injusto (véase el tercio medio).

La mayoría de las treinta y nueve historias no mostraban ningún daño o injusticia, al menos ninguna que pudiera haber sido obvia para un niño de cinco años, y casi todos los estadounidenses dijeron que estos actos eran permisibles (véase el tercio inferior de la figura 1.1). Si los indios

consideraban estos actos como incorrectos, entonces Turiel podía predecir que estaban condenando los actos simplemente como violaciones de las convenciones sociales. Sin embargo, la mayoría de los sujetos indios, incluso los niños de cinco años, dijeron que estos actos estaban mal, universalmente mal e inalterablemente mal. Las prácticas indias relacionadas con la comida, el sexo, la vestimenta y las relaciones de género casi siempre se consideraban asuntos morales, no convenciones sociales, y había pocas diferencias a este respecto entre adultos y niños dentro de cada ciudad. En otras palabras, Shweder no encontró casi ningún rastro de pensamiento social convencional en la cultura sociocéntrica de Orissa, donde, como él mismo lo expresó, «el orden social es un orden moral». La moral era tan amplia y compleja en Orissa que a casi cualquier práctica se le podía adjudicar un componente de fuerza moral. Si eso era cierto, entonces la teoría de Turiel se hacía menos plausible. Los niños no estaban descubriendo la moralidad por sí mismos, basados en la certeza de que hacer daño está mal.

Figura 1.1 **Algunas de las treinta y nueve historias usadas en Shweder, Mahapatra y Miller, 1987**

Actos que los indios y los estadounidenses estuvieron de acuerdo en que estaban mal:

- Mientras caminaba, un hombre vio a un perro durmiendo en el camino. Se acercó a él y le dio una patada.
- Un padre le dijo a su hijo: «Si te va bien en el examen, te compraré un bolígrafo». Al hijo le fue bien en el examen, pero el padre no le dio nada.

Actos que los estadounidenses dijeron que estaban mal, pero los indios dijeron que eran aceptables:

- Una joven mujer casada fue sola a ver una película sin informar a su marido. Cuando regresó a casa, su esposo le dijo: «Si lo haces de nuevo, te daré una buena zorra». Ella lo hizo de nuevo; él le dio una buena zorra. (Juzga al esposo.)
- Un hombre tenía un hijo casado y una hija casada. Después de su muerte, su hijo reclamó la mayor parte de la propiedad. Su hija se quedó con poco. (Juzga al hijo.)

Actos que los indios dijeron que estaban mal, pero los estadounidenses dijeron que eran aceptables:

- En una familia un hijo de veinticinco años se dirige a su padre por su nombre de pila.
- Una mujer cocinó arroz y quería comer con su esposo y su hermano mayor. Luego ella comió con ellos. (Juzga a la mujer.)
- Una viuda en tu comunidad come pescado dos o tres veces a la semana.
- Después de defecar, una mujer no se cambió de ropa antes de cocinar.

Incluso en Chicago, Shweder encontró relativamente poca evidencia de pensamiento social convencional. Había muchas historias que no contenían ningún acto dañino o injusto obvio, como la viuda que come pescado, y los estadounidenses de manera predecible dijeron que esos casos estaban bien. Y lo que es más importante, no consideraban estos comportamientos como convenciones sociales que pudieran modificarse con el consentimiento popular. Creían que las viudas deberían poder comer lo que quisieran, y que si hay algún otro país donde la gente trata de limitar las libertades de las viudas, están equivocados al hacerlo. Incluso en Estados Unidos, el orden social es un orden moral, pero es uno de tipo individualista construido alrededor de la necesidad de proteger a los individuos y su libertad. Lo que construye una distinción entre la moral y las meras convenciones no es la grúa mágica del racionalismo, ni tampoco es el hecho de que los niños en todas partes suelen autoconstruir su conocimiento moral. No, la distinción resulta ser un artefacto cultural, un subproducto necesario de la respuesta individualista a la pregunta de cómo se relacionan los individuos y los grupos. Cuando sitúas a los individuos primero, antes que a la sociedad, entonces cualquier regla o práctica social que limite la libertad personal puede ser cuestionada. Si esta regla no protege a alguien de algún daño, entonces no puede ser justificada moralmente. Es sólo una convención social.

El estudio de Shweder supuso un ataque claro contra todo el enfoque adoptado por Turiel, Kohlberg y Piaget. Turiel no respondió de manera pasiva. Para refutarlo, escribió un largo ensayo donde señalaba que muchas de las treinta y nueve historias de Shweder eran preguntas engañosas: tenían significados muy diferentes en India y Estados Unidos.³⁷ Por ejemplo, los hindúes en Orissa creen que el pescado es un alimento «caliente» que estimula el apetito sexual de una persona. Si una viuda come alimentos calientes, es más probable que tenga relaciones sexuales con alguien, lo que ofendería al espíritu de su esposo muerto y le impediría reencarnarse en un nivel superior. Turiel argumentó que una vez que se tienen en cuenta las «suposiciones informativas» de los indios sobre la forma en que funciona el mundo, se puede ver que la mayoría de las treinta y nueve historias de Shweder realmente eran violaciones morales que dañaban a las víctimas de una manera que los estadounidenses no podían ver. De esa manera el estudio de Shweder no podía contradecir las afirmaciones de Turiel; incluso podría apoyarlas, si pudiésemos saber con certeza si los sujetos indios de Shweder percibieron daño en las historias.

Asco y falta de respeto

Cuando leí los ensayos de Shweder y Turiel, experimenté dos fuertes reacciones. En primer lugar, me sentí intelectualmente de acuerdo con la defensa de Turiel. En efecto, Shweder había usado preguntas «trucadas», no para hacerlas confusas, sino para demostrar que las reglas sobre la comida, la vestimenta, las formas de dirigirse a las personas y otros asuntos aparentemente convencionales podían estar entrelazadas en una compleja red moral. Sin embargo, estuve de acuerdo con Turiel en que al estudio de Shweder le faltaba un control experimental importante: no le preguntó a sus sujetos sobre el daño inherente a los actos. Si Shweder quería demostrar que la moralidad se extendía más allá de causar o no daño en Orissa, tenía que mostrar que la gente estaba dispuesta a condenar moralmente los actos que *ellos mismos* declaraban inofensivos.

En segundo lugar, tuve el presentimiento de que Shweder en el fondo tenía razón. Su explicación de la moralidad sociocéntrica encajaba de manera perfecta con las etnografías que había leído en la clase de Fiske. Su énfasis en las emociones morales era sumamente satisfactorio después de haber leído tantos trabajos sesudos acerca del desarrollo cognitivo. Pensé que, si alguien hacía el estudio correcto, uno que controlase las percepciones del daño inherente, las afirmaciones de Shweder sobre las diferencias culturales podrían pasar la prueba. Pasé el siguiente semestre intentando descubrir cómo convertirme en ese alguien.

Comencé a escribir historias cortas sobre personas que hacían cosas ofensivas, pero las hacían de tal manera que nadie saliera lastimado. Llamé a estas historias «violaciones de tabúes inofensivos» y has leído dos de ellas al principio de este capítulo (sobre el hombre que come perros y el hombre que... «come» pollo). Inventé decenas de estas historias, pero rápidamente descubrí que las que funcionaban mejor se clasificaban en dos categorías: asco y falta de respeto. Si deseas dar a la gente un rápido destello de repulsión, pero privarla de cualquier víctima que pueda usar para justificar una condena moral, pregúntale sobre personas que hacen cosas desagradables o irrespetuosas, pero asegúrate de que los actos se realicen en privado para que no impliquen ofender a alguien. Por ejemplo, una de mis historias de falta de respeto era: «Una mujer está limpiando su armario y encuentra su vieja bandera estadounidense. Ya no quiere la bandera, así que la corta en pedazos y usa las tiras para limpiar el baño.»

Mi idea era darles, tanto a los adultos como a los niños, historias que despertaran sentimientos viscerales, enfrentar normas culturales importantes al pensamiento racional acerca de si causan o no un daño, y ver qué fuerza se imponía. El racionalismo de Turiel predecía que ese razonamiento sobre el daño es la base sobre la que se sustenta el juicio moral, por lo que, a pesar de que las personas pudiesen decir que es malo comerse a su perro, también tendrían que calificar el acto como una violación de una convención social. (*Nosotros* no nos comemos a nuestros perros, pero bueno, si alguien en otro país quiere comerse a sus viejas mascotas en lugar de enterrarlas, ¿quiénes somos nosotros para criticarles?). La teoría de Shweder, por otra parte, decía que las predicciones de Turiel se sostenían entre los miembros de sociedades seculares individualistas, pero no en otras circunstancias. Ahora ya tenía mi estudio diseñado, sólo me hacía falta encontrar esas otras circunstancias.

Hablaba español bastante bien, así que cuando supe que se iba a celebrar una nutrida conferencia de psicólogos latinoamericanos en Buenos Aires en julio de 1989, compré un billete de avión. No tenía contactos ni idea de cómo iniciar una investigación de carácter colaborativo e internacional, así que me limité a asistir a todas las charlas que tuviesen algo que ver con la moralidad. Me disgustó descubrir que la psicología en América Latina no era muy científica. Era fuertemente teórica, y gran parte de esa teoría era marxista, centrada en la opresión, el colonialismo y el poder. Estaba empezando a cabrearme cuando me topé con una sesión dirigida por unos psicólogos brasileños que usaban los métodos de Kohlberg para estudiar el desarrollo moral. Al terminar, hablé con la directora de la sesión, Angela Biaggio, y con su estudiante Silvia Koller. Aunque a ambas les gustaba el enfoque de Kohlberg, estaban interesadas en escuchar alternativas. Biaggio me invitó a visitarlas después de la conferencia en su universidad en Porto Alegre, la capital del estado más al sur de Brasil.

El sur de Brasil es la parte más europea del país, poblada principalmente por inmigrantes portugueses, alemanes e italianos en el siglo XIX. Con su arquitectura moderna y su clase media próspera, Porto Alegre no se parecía en nada a la América Latina de mi imaginación, así que al principio me llevé una decepción. Quería que mi estudio intercultural involucrase algún lugar exótico, como Orissa. Al respecto, Silvia Koller, una colaboradora maravillosa, tuvo dos grandes ideas sobre cómo aumentar la diversidad cultural de nuestro estudio. Primero, sugirió que ejecutásemos el estudio en varias clases sociales. La brecha entre ricos y pobres era tan grande en Brasil que era casi como si la gente viviera en países diferentes. Decidimos entrevistar a adultos y niños de clase media formados, y también de clase baja: adultos que trabajaban como sirvientes para personas adineradas (cuyo nivel de estudios rara vez superaba el octavo curso) y niños de una escuela pública en el vecindario donde vivían muchos de los sirvientes. Segundo, Silvia tenía una amiga que acababa de ser contratada como profesora en Recife, una ciudad en el extremo noreste del país, una región culturalmente muy diferente de Porto Alegre. Silvia hizo los arreglos para que visitara a su amiga, Graça Dias, el mes siguiente.

Silvia y yo trabajamos durante dos semanas con un equipo de estudiantes de pregrado traduciendo las historias de tabúes inofensivos al portugués, seleccionando las mejores, refinando las preguntas y probando el guion de la entrevista para asegurarnos de que todo era comprensible, incluso para los sujetos menos educados, algunos de los cuales eran analfabetos. Luego partí a Recife, donde Graça y yo repetimos el proceso y capacitamos a un equipo de estudiantes para realizar entrevistas exactamente de la misma manera como se hacían en Porto Alegre. En Recife finalmente me sentí como si estuviera trabajando en un lugar tropical exótico. La música brasileña flotaba por las calles y los mangos maduros caían de los árboles, pero lo realmente importante era que la población del noreste de Brasil es principalmente de ascendencia mixta (africana y europea), y que la región norte de Brasil es más pobre y está bastante menos industrializada que Porto Alegre.

Cuando regresé a Filadelfia, capacité a mi propio equipo de entrevistadores y supervisé la recopilación de datos para los cuatro grupos de sujetos en Filadelfia. Por lo tanto, el diseño del estudio era lo que llamamos 3 _ 2 _ 2, lo que significa que teníamos tres ciudades, y en cada ciudad teníamos dos niveles de clase social (alta y baja) y dentro de cada clase social teníamos dos grupos etarios: niños (de diez a doce años) y adultos (de dieciocho a veintiocho años). Eso se cumplió para doce grupos en total, con treinta personas en cada grupo, lo que daba un total de 360 entrevistas. Esta gran cantidad de sujetos me permitió realizar pruebas estadísticas para examinar los efectos independientes de la ciudad, la clase social y la edad. Predije entonces que Filadelfia sería la más individualista de las tres ciudades (y, por lo tanto, la más parecida a Turiel) y Recife sería la más sociocéntrica (y, por lo tanto, la más parecida a Orissa en sus juicios).

Los resultados fueron todo lo claros que podían haber sido a favor de Shweder. Primero, los cuatro grupos de Filadelfia confirmaron el hallazgo de Turiel de que los estadounidenses hacen una gran distinción entre la violación de valores morales y convencionales. Utilicé dos historias tomadas directamente de la investigación de Turiel: una niña empuja a un niño de un columpio (ésta es una clara violación moral) y un niño se niega a usar el uniforme escolar (ésta es una violación convencional). Esto validó mis métodos. Significaba que cualquier diferencia que encontrase en las historias tabú inofensivas no podía atribuirse a alguna peculiaridad sobre la forma en que había formulado las preguntas tipo o la manera en que había entrenado a mis

entrevistadores. Los brasileños de clase alta se parecían a los estadounidenses en estas historias. Pero los niños brasileños de clase trabajadora generalmente pensaban que era incorrecto, y universalmente incorrecto, romper la convención social y no usar el uniforme. En Recife en particular, los niños de la clase trabajadora juzgaron al rebelde del uniforme exactamente de la misma manera en la que juzgaron al tramposo. Este patrón apoyó la teoría de Shweder: el tamaño de la distinción moral-convencional variaba entre los grupos culturales.

Lo segundo que encontré fue que las personas respondían a las historias de tabúes inofensivos tal y como Shweder había predicho: los nativos de clase alta de Filadelfia aseguraban que se trataba de violaciones de las convenciones sociales, mientras que la muestra de clase baja de Recife las consideraba violaciones morales. Hubo otros efectos distintos y significativos por ciudad (los de Porto Alegre ejercieron más juicios morales que los de Filadelfia y los de Recife más que los de Porto Alegre), por clase social (los grupos de clase baja ejercieron más juicios morales que los de clase alta) y por edad (los niños ejercieron más juicios morales que los adultos). Inesperadamente, el efecto de la clase social fue mucho mayor que el efecto de la ciudad. En otras palabras, las personas bien educadas en las tres ciudades eran más similares entre sí que sus vecinos de clase baja. Había volado ocho mil kilómetros al sur para buscar variaciones morales cuando en realidad podía haber encontrado más a unas manzanas al oeste de mi campus, en el barrio pobre que rodeaba mi universidad.

Mi tercer hallazgo fue que todas las diferencias que encontré se mantuvieron cuando realicé el control sobre las percepciones del daño. Había incluido una pregunta de control que debía hacerse directamente después de cada historia: «¿Crees que se hizo daño a alguien por lo que [la persona de la historia] hizo?». Si los hallazgos de Shweder eran consecuencia de la percepción de víctimas ocultas (como propuso Turiel), entonces las diferencias culturales deberían desaparecer cuando retirase a los sujetos que contestasen afirmativamente a esta pregunta. Pero, una vez filtradas estas personas, las diferencias culturales se hicieron *más grandes*, no más pequeñas. Esto suponía un apoyo contundente a la afirmación de Shweder de que el dominio moral va más allá del daño. La mayoría de mis sujetos dijeron que las violaciones de tabúes inofensivos estaban universalmente mal, aunque no dañasen a nadie.

En otras palabras, Shweder había ganado el debate. Había reproducido los hallazgos de Turiel usando los métodos de Turiel en personas como yo, occidentales educados y criados en una cultura individualista, pero había confirmado la afirmación de Shweder de que la teoría de Turiel no funcionaba bien en otras culturas. El dominio de lo moral variaba dependiendo de las naciones y de las clases sociales. Para la mayoría de las personas en mi investigación, el dominio de lo moral se extendía mucho más allá de lo referido a lo que causa daño (y también a lo que es justo).

Era difícil ver cómo un racionalista podría explicar estos resultados. ¿Cómo podían los niños construir por sí mismos su conocimiento moral sobre lo que constituye el asco y la falta de respeto a partir de sus análisis individuales sobre la nocividad de una cuestión? Deben existir otras fuentes de conocimiento moral, incluido el aprendizaje cultural (como argumentaba Shweder), o intuiciones morales innatas sobre el asco y la falta de respeto (como comencé a discutir años más tarde).

Una vez escuché una entrevista sobre el juicio moral al estilo Kohlberg mientras se realizaba en el baño de un McDonald's en el norte de Indiana. La persona entrevistada, el sujeto, era un varón caucásico de aproximadamente treinta años. El entrevistador era un varón caucásico de aproximadamente cuatro años. La entrevista comenzó en los urinarios adyacentes:

ENTREVISTADOR: Papá, ¿qué pasaría si hiciera caca aquí [en el urinario]?

SUJETO: Sería asqueroso. Ve y enjuaga. Vamos a lavarnos las manos.

[Los dos se fueron hacia los lavabos]

ENTREVISTADOR: Papá, ¿qué pasaría si hiciera caca en el lavabo?

SUJETO: Las personas que trabajan aquí se enojarían contigo.

ENTREVISTADOR: ¿Qué pasaría si hiciera caca en el lavabo en casa?

SUJETO: Me enojaría contigo.

ENTREVISTADOR: ¿Qué pasaría si tú hicieras caca en el lavabo en casa?

SUJETO: Mamá se enojaría conmigo.

ENTREVISTADOR: Bueno, ¿qué pasaría si todos hiciéramos caca en el lavabo en casa?

SUJETO: [pausa] ¡Supongo que todos tendríamos problemas!

ENTREVISTADOR: [riendo] Sí, ¡todos tendríamos problemas!

SUJETO: Venga, vamos a secarnos las manos. Tenemos que irnos.

Ten en cuenta la habilidad y la persistencia del entrevistador, que explora buscando una respuesta más profunda haciendo variaciones en la transgresión para intentar eliminar el elemento que castiga. Sin embargo, incluso cuando todos colaboran en la violación de la regla para que nadie pueda jugar el papel de castigador, el sujeto todavía se aferra a una noción de justicia cósmica en la cual, de alguna manera, toda la familia se «metería en problemas».

Por supuesto, el padre no está realmente tratando de demostrar su mejor razonamiento moral. El razonamiento moral generalmente se hace para influir en otras personas (véase el capítulo 4); en este caso lo que el padre intenta hacer es lograr que su curioso hijo sienta las emociones correctas de asco y miedo para motivar el comportamiento adecuado en el baño. El asco y el miedo son emociones innatas y universales, pero las culturas de todo el mundo las usan para respaldar valores y normas morales muy diferentes.³⁸

Inventar víctimas

A pesar de que los resultados fueron los que Shweder había predicho, hubo una serie de cosas que me sorprendieron en el camino. La mayor sorpresa fue que muchos sujetos intentaron inventar víctimas. Había escrito las historias con sumo cuidado para eliminar de ellas todo daño concebible a otras personas, y, sin embargo, el 38 por ciento de las 1.620 veces que las personas escucharon una historia inocua pero ofensiva afirmaron que alguien había resultado herido. En la historia del perro, por ejemplo, muchas personas dijeron que la familia en sí podría verse perjudicada porque podrían ponerse enfermos al comer carne de perro. ¿Era éste un ejemplo de

las «suposiciones informativas» de las que Turiel había hablado? ¿Estaba la gente realmente condenando los actos *porque* previeron esos daños, o, al contrario, estaba la gente *inventando* los daños porque de antemano habían condenado los actos?

Realicé personalmente muchas de las entrevistas en Filadelfia, y era obvio que la mayoría de estos supuestos daños eran fabricaciones *post hoc*. Generalmente, la gente condenaba los actos rápidamente, no parecían necesitar mucho tiempo para decidir lo que pensaban. Pero a menudo les tomaba un tiempo encontrar una víctima, y solían ofrecer a esas víctimas con poco entusiasmo y casi como disculpas. Como dijo un sujeto: «Bueno, no sé, ¿tal vez la mujer se sentirá culpable después de tirar la bandera?». Muchos de los argumentos de estas víctimas eran francamente absurdos, como el del niño que justificó condenar a la trituradora de banderas diciendo que las tiras de tela podían obstruir el inodoro y hacer que zozobrase.

Sin embargo, lo más interesante sucedía cuando yo o el resto de entrevistadores desafiábamos los argumentos de esas víctimas inventadas. Había entrenado a mis entrevistadores para corregir cortésmente a las personas cuando hiciesen afirmaciones que contradijesen el texto de la historia. Por ejemplo, si alguien decía: «Está mal cortar la bandera, porque un vecino podría verla y ofenderse», el entrevistador respondía: «Bueno, en la historia dice que nadie la vio hacerlo. Entonces, ¿aún diría que fue un error que troceara la bandera?». Incluso cuando los sujetos reconocían que su víctima era falsa, se negaban a decir que el acto en sí estaba bien. En cambio, buscaban otra víctima. Decían cosas como: «Sé que está mal, pero no puedo decir exactamente por qué». Parecían estar *desconcertados moralmente*, sin palabras a causa de su incapacidad de explicar verbalmente lo que sabían intuitivamente.³⁹

Estos sujetos estaban razonando. Se esforzaban mucho por razonar. Pero no se trataba de un razonamiento que buscara la verdad; razonaban para encontrar la base de sus reacciones emocionales. Era razonar como lo describía el filósofo David Hume, quien escribió en 1739 que «la razón es, y sólo debe ser, esclava de las pasiones, nunca puede pretender otra función que no sea servirles y obedecerlas».⁴⁰

Había encontrado evidencia para la afirmación de Hume. Había hallado que el razonamiento moral solía ser un sirviente de las emociones morales, y esto constituía un desafío al enfoque racionalista que dominaba la psicología moral. Publiqué estos hallazgos en una de las principales revistas de psicología en octubre de 1993⁴¹ y esperé impaciente la respuesta. Sabía que el campo de la psicología moral no iba a cambiar de la noche a la mañana simplemente porque un estudiante de posgrado hubiera presentado unos datos que no encajaban en el paradigma predominante. Sabía que los debates en psicología moral podrían ser bastante apasionados (aunque siempre civilizados). Lo que no esperaba, sin embargo, era que no hubiese ninguna respuesta en absoluto. Estaba convencido de que había hecho el estudio definitivo para resolver un gran debate en psicología moral, y aun así casi nadie citó mi trabajo, ni siquiera para atacarlo, durante los primeros cinco años que siguieron a su publicación.

Mi disección cayó como un golpe sordo en parte porque lo publiqué en una revista de psicología social, ya que al fin y al cabo me consideraba un psicólogo cultural interesado en un aspecto básico de la sociabilidad humana: la moralidad. Pero a principios de la década de 1990, el campo de la psicología moral todavía era una parte de la psicología del desarrollo. Si te hacías llamar psicólogo moral, significaba que estudiabas el razonamiento moral y su evolución con la edad, y que citabas constantemente a Kohlberg, estuvieses o no de acuerdo con él.

Pero la psicología misma estaba a punto de cambiar y volverse mucho más emocional, como explicaré en el próximo capítulo.

En resumen

¿De dónde viene la moralidad? Las dos respuestas más comunes han sido desde hace tiempo que es congénita (una respuesta nativista) o que proviene del aprendizaje infantil (la respuesta positivista). En este capítulo consideré una tercera posibilidad, la respuesta racionalista, que es la que dominaba la psicología moral cuando ingresé al campo: la moralidad es autoconstruida por los niños sobre la base de sus experiencias con el daño. Los niños saben que el daño está mal, porque odian que se les haga daño, y poco a poco llegan a ver que, por lo tanto, es malo dañar a los demás, lo que les lleva a comprender lo justo y, finalmente, la justicia. He explicado por qué rechacé esta respuesta después de realizar investigaciones en Brasil y Estados Unidos. Y he concluido que:

- El dominio moral varía según la cultura. Es inusualmente estrecho entre las culturas occidentales, educadas e individualistas. Las culturas sociocéntricas, por su parte, amplían ese dominio moral para abarcar y regular más aspectos de la vida.
- Las personas a veces tienen sentimientos viscerales, especialmente en lo que se refiere al asco y la falta de respeto, que guían su razonamiento. El razonamiento moral es a veces una creación *post hoc*, como dijo David Hume.
- La moral no puede ser totalmente autoconstruida por los niños en función de su cambiante comprensión de lo que significa el daño. El aprendizaje o la orientación cultural deben desempeñar un papel más importante del que las teorías racionalistas le han dado.

Si la moralidad no proviene principalmente del razonamiento, entonces eso significa que probablemente se trate de una combinación de lo innato y el aprendizaje social. En las páginas que siguen del libro intentaré explicar cómo la moralidad puede ser innata (un conjunto de intuiciones evolucionadas) y aprendida (que sucede a medida que los niños aprenden a aplicar esas intuiciones dentro de una cultura particular). Nacimos para ser justos, pero tenemos que aprender exactamente qué implica ser justo para las personas como nosotros.

El perro intuitivo y su cola racional

Una de las verdades más importantes en psicología es que la mente se divide en partes que a veces entran en conflicto.⁴² Ser humano es sentirse empujado en diferentes direcciones y maravillarse —a veces con horror— ante nuestra incapacidad para controlar por completo nuestras propias acciones. Ovidio, el dramaturgo romano, vivió en un tiempo en que la gente pensaba que las enfermedades eran causadas por desequilibrios de la bilis, pero él conocía la psicología lo suficiente como para hacer que uno de sus personajes se lamentara: «Me arrastra una nueva fuerza extraña. El deseo y la razón están tirando hacia diferentes direcciones. Veo el camino correcto y lo apruebo, pero sigo el incorrecto».⁴³

Los pensadores antiguos nos han dado muchas metáforas para entender este conflicto, pero hay pocas que sean más coloridas que la del diálogo de Platón titulado *Timeo*. En él, el narrador, Timeo, explica cómo los Dioses crearon el universo, incluidos nosotros. Timeo decía que un Dios creador perfecto estaba llenando este nuevo universo con almas, y ¿qué puede ser más perfecto en un alma que la racionalidad perfecta? Así que, después de hacer un gran número de almas perfectas y racionales, este Dios creador decidió tomarse un descanso y delegar los últimos detalles de la creación a algunas deidades menores, que hicieron todo lo posible para diseñar los recipientes de estas almas.

Las deidades comenzaron por encerrar a las almas en la más perfecta de las formas, la esfera, lo que explica por qué nuestras cabezas son más o menos redondas. Pero rápidamente se dieron cuenta de que estas cabezas esféricas enfrentarían dificultades e indignidades cuando rodasen sobre la superficie irregular de la Tierra. Entonces los dioses crearon cuerpos para llevar las cabezas, y animaron a cada cuerpo con una segunda alma, inmensamente inferior porque no era ni racional ni inmortal. Esta segunda alma contenía

esas perturbaciones terribles pero necesarias: placer, en primer lugar, la mayor incitación al mal; luego dolores, que nos hacen huir de lo bueno; además de éstos, la osadía y el miedo, dos consejeros insensatos; después, también, el espíritu de ira, difícil de calmar, y la expectación que fácilmente se desvía por el mal camino. Éstos se fusionaron con la percepción sensorial irracional y la lujuria que todo lo aventura, y así, haciendo lo necesario, construyeron el tipo de alma mortal.⁴⁴

Placeres, emociones, sentidos... todos resultaron males necesarios. Para dar un poco de distancia a la divina cabeza del ardiente cuerpo y sus «consejos insensatos», los dioses inventaron el cuello.

La mayoría de los mitos creacionales sitúan a una tribu o a un ancestro en el centro de la creación, así que resulta extraño darle ese honor a la facultad mental, al menos hasta que te das cuenta de que el mito de este filósofo hace que los filósofos se vean bastante bien. Justifica su

perpetuo papel como sumos sacerdotes de la razón, o como desapasionados filósofos-reyes. Se trata de la fantasía racionalista definitiva: las pasiones son y deben ser sólo los sirvientes de la razón, para revertir la formulación de Hume. Y en caso de que hubiese alguna duda sobre el desprecio de Platón por las pasiones, Timeo agrega que un hombre que domine sus emociones vivirá una vida de razón y justicia, y renacerá en un paraíso celestial de felicidad eterna. Un hombre que sea dominado por sus pasiones, sin embargo, se reencarnará en mujer.

La filosofía occidental ha adorado la razón y desconfiado de las pasiones durante miles de años.⁴⁵ Hay una línea directa que va de Platón a Lawrence Kohlberg pasando por Immanuel Kant. Me referiré a esta actitud de adoración a lo largo de este libro como la *fantasía racionalista*. La califico de fantasía porque, cuando un grupo de personas hace de algo una cosa sagrada, los miembros del culto pierden la capacidad de pensar con claridad a ese respecto. La moralidad los ata y los ciega. Los verdaderos creyentes producen fantasías piadosas que no se ajustan a la realidad, y en algún momento alguien aparece para derribar el ídolo de su pedestal. Ésa era la idea de Hume, con su afirmación filosóficamente sacrílega de que el razonamiento no era más que el sirviente de las pasiones.⁴⁶

Thomas Jefferson ofreció un modelo más equilibrado de la relación entre razón y emoción. En 1786, cuando estaba designado como embajador estadounidense en Francia, Jefferson se enamoró de Maria Cosway. Un amigo común le presentó a esta hermosa artista inglesa de veintisiete años, y Jefferson y Cosway pasarían las siguientes horas haciendo exactamente lo que la gente debe hacer para enamorarse locamente: pasear por París en un perfecto día soleado: dos extranjeros compartiendo sus apreciaciones estéticas de una gran ciudad. Jefferson envió mensajeros cargados de mentiras para cancelar sus reuniones nocturnas y así poder hacer que el paseo diurno se convirtiera en nocturno. Cosway estaba casada, aunque al parecer era un matrimonio de conveniencia abierto, y los historiadores no saben hasta qué punto el romance progresó en las semanas siguientes.⁴⁷ Sin embargo, el esposo de Cosway pronto insistió en llevársela de vuelta a Inglaterra, lo que dejó a Jefferson sumido en el dolor.

Para aliviar ese dolor, Jefferson le escribió a Cosway una carta de amor usando un truco literario para ocultar la impertinencia de escribir una carta de amor a una mujer casada. Jefferson escribió la carta como un diálogo entre su cabeza y su corazón en la que debatía si había sido sabio insistir en una «amistad» cuando sabía que ésta tendría que terminarse. La cabeza de Jefferson es ese ideal platónico de la razón que regaña al corazón por haberlos arrastrado a ambos al desastre. El corazón le pide compasión a la cabeza, pero la cabeza responde con una severa lección:

Todo en este mundo es una cuestión de cálculo. Avanzad entonces con precaución, balanza en mano. Poned en un platillo los placeres que cualquier objeto pueda ofrecer; pero poned sabiamente en el otro los dolores que deben seguir, y ved cuál prepondera.⁴⁸

Después de soportar varias rondas de maltratos de forma bastante pasiva, el corazón finalmente se levanta para defenderse y para poner la cabeza donde le corresponde, que es a manejar los problemas que no involucran a personas:

Cuando la naturaleza nos asignó la misma habitación, nos dio sobre ella un imperio dividido. A ti te asignó el campo de la ciencia; a mí el de la moral. Cuando el círculo ha de ser trazado, o la órbita de un cometa ha de ser rastreada; cuando ha de investigarse el arco de mayor fuerza o el sólido de menor resistencia, aborda el problema; es tuyo; la naturaleza no me ha dado esos conocimientos. De la misma manera, al negarte a ti sentimientos de simpatía, benevolencia, gratitud, justicia, amor o amistad, ella los ha excluido de su control. Para ellos ha adaptado el mecanismo del corazón. La moral era demasiado esencial para la felicidad del hombre como para arriesgarla en las inciertas combinaciones de la cabeza. Ella estableció su base, por lo tanto, en el sentimiento, no en la ciencia.⁴⁹

Ahora tenemos entonces tres modelos de la mente. Platón dijo que la razón *debería* ser la maestra, incluso si los filósofos son los únicos que pueden alcanzar un alto nivel de maestría.⁵⁰ Hume dijo que el razonamiento es y debería ser esclavo de las pasiones. Finalmente, Jefferson nos da una tercera opción, que dice que la razón y el sentimiento son (y deben ser) cogobernantes independientes, como los emperadores de Roma, que dividieron el imperio en dos mitades, la oriental y la occidental. ¿Quién tiene razón?

La profecía de Wilson

Platón, Hume y Jefferson trataron de comprender el diseño de la mente humana sin la ayuda de la herramienta más poderosa jamás concebida para comprender el diseño de los seres vivos: la teoría de la evolución de Darwin. Darwin estaba fascinado por la moralidad, porque cualquier ejemplo de cooperación entre criaturas vivientes tenía que ajustarse a su énfasis en la competencia y la «supervivencia del más apto».⁵¹ Darwin ofreció varias explicaciones sobre cómo podría haber evolucionado la moralidad, y muchas de ellas apuntaban a emociones como la simpatía, que él pensaba era la «piedra angular» de los instintos sociales.⁵² También escribió sobre los sentimientos de vergüenza y orgullo, que estaban asociados al deseo de una buena reputación. Darwin era un nativista en lo relativo a la moralidad; pensaba que la selección natural nos daba mentes cargadas de antemano con emociones morales.

Pero a medida que las ciencias sociales avanzaron en el siglo XX, su curso fue alterado por dos olas de moralismo que convirtieron el nativismo psicológico en una ofensa moral. El primero fue el horror que el «darwinismo social» causó entre antropólogos y otros; la idea (planteada pero no ratificada por Darwin) de que las naciones, razas e individuos más ricos y exitosos son los más aptos. Por lo tanto, dar caridad a los pobres interfiere con el progreso natural de la evolución al permitir que los pobres se reproduzcan.⁵³ La afirmación de que algunas razas eran innatamente superiores a otras fue defendida más tarde por Hitler, y si Hitler era nativista, entonces todos los nativistas eran nazis. (Esa conclusión es ilógica, pero tiene sentido emocional si no te gusta el nativismo.)⁵⁴

La segunda ola de moralismo fueron las políticas radicales que arrasaron en las universidades de Estados Unidos, Europa y América Latina en los años sesenta y setenta. A los reformadores radicales les gusta creer que la naturaleza humana es una pizarra en blanco sobre la cual se puede esbozar cualquier visión utópica. Si la evolución, en efecto, diera a hombres y mujeres conjuntos diferentes de deseos y habilidades, eso sería un obstáculo para lograr la

igualdad de género en muchas profesiones, por ejemplo. Y si el nativismo puede ser usado para justificar las estructuras de poder existentes, el nativismo debe estar equivocado. (De nuevo, éste es un error lógico, pero ésta es la forma en que funciona la mente de los justos.)

En la década de los setenta, el científico cognitivo Steven Pinker era un estudiante de Harvard. En su libro de 2002 *La tabla rasa. La negación moderna de la naturaleza humana* (Paidós, Barcelona, 2012), Pinker describe las maneras en que los científicos traicionaron los valores de la ciencia para mantenerse fieles al movimiento progresista. Los científicos se convirtieron en «exhibicionistas morales» en las salas de conferencias, que demonizaban a sus colegas científicos e instaban a sus alumnos a evaluar las ideas no por su verdad, sino por su coherencia con ideales progresistas como la igualdad racial y de género.⁵⁵

En ninguna parte fue más evidente esa traición a la ciencia que en los ataques a Edward O. Wilson, un investigador de hormigas y ecosistemas. En 1975, Wilson publicó *Sociobiología: La nueva síntesis* (Omega, Barcelona, 1980). El libro exploraba cómo la selección natural, que indiscutiblemente dio forma a los cuerpos de los animales, también dio forma al comportamiento animal. Eso era controvertido, pero Wilson tuvo la audacia de sugerir en su capítulo final que la selección natural también influyó en el comportamiento humano. Wilson creía que existía algo llamado naturaleza humana, y que la naturaleza humana limita el alcance de lo que podemos lograr al educar a nuestros hijos o al diseñar nuevas instituciones sociales.

Wilson utilizó la ética para ilustrar su tesis. Era profesor de Harvard, junto a Lawrence Kohlberg y el filósofo John Rawls, así que estaba bien familiarizado con el estilo de los racionalistas y sus teorías acerca de derechos y justicia.⁵⁶ A Wilson le parecía claro que lo que los racionalistas estaban haciendo *en realidad* era justificar de manera inteligente ciertas intuiciones morales que hubiesen podido ser mejor explicadas desde una perspectiva evolucionista. ¿Cree la gente en los derechos humanos porque esos derechos realmente existen, como verdades matemáticas, que reposan en una estantería cósmica junto al teorema de Pitágoras a la espera de ser descubiertos por los razonadores platónicos? ¿O la gente siente repulsión y simpatía cuando lee testimonios de tortura y luego se inventa una historia acerca de derechos universales para ayudar a justificar sus sentimientos?

Wilson se puso del lado de Hume. Adujo que lo que los filósofos morales estaban haciendo realmente era fabricar justificaciones *post hoc* después de «consultar los centros emotivos» de sus propios cerebros.⁵⁷ Él predijo que el estudio de la ética pronto les sería quitado de las manos a los filósofos y «biologizado», es decir, se le haría encajar con la ciencia emergente de la naturaleza humana. Ese vínculo entre filosofía, biología y evolución sería un ejemplo de la «nueva síntesis» con la que soñaba Wilson, y a la que más tarde se refirió como *consiliencia*, esa especie de «salto conjunto» de ideas que pretendía crear un cuerpo unificado de conocimiento.⁵⁸

Si los profetas desafían el *statu quo*, a menudo ganándose el odio de aquellos que ostentan el poder, Wilson merece ser considerado un profeta de la psicología moral. Fue hostigado y criticado sobre el papel y en público.⁵⁹ Lo llamaron fascista, lo que justificaba (para algunos) la afirmación de que era racista, lo que justificaba (para algunos) el intento de evitar que hablara en público. Los manifestantes que intentaron interrumpir una de sus charlas científicas se precipitaron al escenario y corearon: «Wilson racista, no podrás esconderte, te acusaremos de genocidio.»⁶⁰

Los emocionales años noventa

Para el momento en el que entré en la escuela de posgrado en 1987, la masacre había cesado y la sociobiología había sido desacreditada; al menos ese era el mensaje que se podía captar al escuchar a científicos usar el término de manera peyorativa al referirse al ingenuo intento de reducir la psicología a la evolución. La psicología moral no trataba de emociones evolucionadas, sino del desarrollo del razonamiento y del procesamiento de la información.⁶¹

Sin embargo, cuando miré fuera del campo de la psicología, encontré muchos libros maravillosos sobre la base emocional de la moralidad. Leí *Bien natural: Los orígenes del bien y del mal en los humanos y otros animales* (Herder, Barcelona, 1997), de Frans de Waal.⁶² En él, De Waal no afirmaba que los chimpancés tuvieran moralidad; pero sí que los chimpancés (y otros simios) tienen la mayoría de los elementos psicológicos que los humanos usan para construir sistemas morales y comunidades. Estos elementos básicos son en gran medida emocionales, como los sentimientos de simpatía, miedo, ira y afecto.

También leí *El error de Descartes* (Destino, Barcelona, 2011), escrito por el neurocientífico Antonio Damasio.⁶³ Damasio había notado un patrón inusual de síntomas en pacientes que habían sufrido daño cerebral en una parte específica del cerebro, la corteza prefrontal ventromedial (abreviada CPFVM, es la región situada justo detrás y sobre el puente de la nariz). El daño causaba que su emotividad se redujese casi completamente. Estos pacientes podían mirar las fotografías más alegres o horribles y no sentir absolutamente nada. Conservaban intacto el conocimiento de lo que estaba bien y lo que no, y no mostraron ningún déficit en su cociente intelectual, incluso obtuvieron buenas puntuaciones en las pruebas de moralidad de Kohlberg. Sin embargo, cuando se trataba de tomar decisiones que afectarían a sus vidas personales y sus trabajos, tomaban pésimas decisiones o eran incapaces de decidir en absoluto. Así, se alejaban de sus familias y de sus empleadores, y muchas veces sus vidas se venían abajo.

La interpretación de Damasio fue que los sentimientos viscerales y las reacciones corporales eran *necesarios* para pensar racionalmente, y que una de las funciones de la CPFVM era integrar esos sentimientos viscerales en las deliberaciones conscientes de una persona. Si ponderas las ventajas y desventajas de asesinar a tus padres... ni siquiera puedes hacerlo, porque los sentimientos de horror se precipitan a través de tu CPFVM.

Pero los pacientes de Damasio podían pensar en cualquier cosa, sin filtrar ni colorear sus emociones. Con la CPFVM apagada, cualquier opción, en cualquier momento, se percibía tan válida como todas las demás. La única forma de tomar una decisión era examinar cada opción, sopesar los pros y los contras usando un razonamiento consciente y verbal. Si alguna vez compraste un electrodoméstico que no te provoca muchos sentimientos, por ejemplo, una lavadora, sabes lo difícil que puede ser, sobre todo si tienes más de seis o siete opciones (que es la capacidad de nuestra memoria a corto plazo). Imagina cómo sería la vida si, en cada momento, en cada situación social, escoger lo que es correcto hacer o decir fuese similar a elegir la mejor lavadora de entre diez opciones, minuto tras minuto, día tras día. Sí, tú también tomarías decisiones absurdas.

Los hallazgos de Damasio no podían ser más antiplatónicos. Existen personas a las que el daño cerebral les había cerrado la comunicación entre el alma racional y las ardientes pasiones del cuerpo (que no estaban basadas en el corazón y el estómago, como creía Platón, sino en las

áreas emocionales del cerebro). En este escenario ya no existían esas «terribles pero necesarias perturbaciones», ni esos «insensatos consejeros» que llevan al alma racional por mal camino. Sin embargo, el resultado de esa disociación no fue la liberación de la razón de la esclavitud de las pasiones, sino la impactante revelación de que el razonamiento requiere pasión. El modelo de Jefferson encaja mejor aquí: cuando el coemperador es noqueado y el otro trata de gobernar el imperio, sólo se da cuenta de que no está a la altura.

Sin embargo, si el modelo de Jefferson fuese correcto, estos pacientes deberían haber tenido un buen desempeño en esa mitad de la vida que siempre fue regida por la cabeza, con sus habilidades para hacer cálculos y sopesar costes y beneficios. Pero no fue así, el colapso en la toma de decisiones fue generalizado, incluso en las que implicaban tareas puramente analíticas y organizativas. La cabeza ni siquiera puede hacer «sus cosas» sin el corazón. Así que, finalmente, es el modelo de Hume el que encaja mejor en estos casos: cuando el amo (las pasiones) muere, su sirviente (el razonamiento) no tiene ni la capacidad ni el deseo de mantener el patrimonio en funcionamiento. Todo se va a la ruina.

Por qué los ateos no quieren vender su alma

En 1995 me trasladé a la Universidad de Virginia (UVA) para comenzar mi primer trabajo como profesor. La psicología moral todavía estaba dedicada al estudio del razonamiento moral. Pero si se miraba más allá de la psicología del desarrollo, se podía ver cómo arrancaba la nueva síntesis de Wilson. Unos cuantos economistas, filósofos y neurocientíficos estaban construyendo silenciosamente una aproximación alternativa a la moralidad, una cuya base eran las emociones, y se asumía que las emociones habían sido moldeadas por la evolución.⁶⁴ Estos «sintetizadores» fueron impulsados por el renacimiento de la sociobiología en 1992 bajo un nuevo nombre: psicología evolutiva.⁶⁵

Leí la carta de Jefferson a Cosway durante mi primer mes en Charlottesville, como parte de mi iniciación en su culto. (Jefferson fundó la UVA en 1819, y aquí, en la «Universidad del señor Jefferson», lo consideramos una deidad.) Sin embargo, yo ya tenía mi visión jeffersoniana en la cual las emociones morales y el razonamiento moral eran procesos separados.⁶⁶ Cada proceso podía emitir juicios morales de manera independiente y, a veces, luchaban por el derecho a hacerlo (figura 2.1).

Figura 2.1 **Mi primer modelo de doble procesamiento jeffersoniano**



La emoción y el razonamiento son caminos separados para llegar a un juicio moral. El juicio moral, sin embargo, a veces también puede conducir al razonamiento post hoc.

En mis primeros años en la UVA, realicé varios experimentos para poner a prueba este modelo de doble procesamiento. En ellos pedía a gente que emitiese juicios bajo condiciones que fortalecían o debilitaban alguno de los procesos. Por ejemplo, los psicólogos sociales a menudo piden a sus sujetos que realicen determinadas tareas mientras llevan consigo una pesada carga cognitiva, como recordar el número 7250475, o mientras llevan una ligera carga cognitiva, como recordar sólo el número 7. Si el rendimiento se ve alterado mientras la gente lleva la carga pesada, entonces se puede concluir que el pensamiento del tipo «controlado» (como, por ejemplo, el razonamiento consciente) es necesario para esa tarea en particular. Pero si los sujetos logran realizar bien la tarea sin importar la carga, entonces podemos concluir que los procesos «automáticos» (como la intuición y la emoción) son suficientes para realizarla.

Mi pregunta era simple: ¿Pueden las personas emitir juicios morales igual de bien cuando llevan consigo una pesada carga cognitiva que cuando llevan una ligera? La respuesta resultó ser sí. No encontré ni diferencia entre las condiciones ni efecto alguno de la carga cognitiva. Lo intenté de nuevo con diferentes historias y obtuve el mismo resultado. Intenté otra manipulación: usé un programa de ordenador para obligar a algunas personas a responder rápidamente, antes de que tuvieran tiempo de pensar, e hice que otras esperasen diez segundos antes de responder. Estaba seguro de que este truco debilitaría o fortalecería el razonamiento moral y cambiaría el equilibrio de poder. Pero no fue así.⁶⁷

Cuando llegué a la UVA, estaba seguro de que el modelo de doble proceso jeffersoniano era correcto, pero mis esfuerzos por demostrarlo seguían fallando. El tiempo de mi estancia corría y estaba empezando a ponerme nervioso. Tenía que publicar una serie de trabajos en las principales revistas de divulgación en cinco años o me despedirían y tendría que abandonar la UVA.

Mientras tanto, comencé a realizar estudios para dar seguimiento a los desconciertos morales que había observado en las entrevistas de mi disertación. Trabajé con un estudiante brillante, Scott Murphy. Nuestro plan era aumentar la cantidad de casos de desconcierto al hacer que Scott hiciese el papel de abogado del diablo en lugar del de entrevistador amable. ¿Qué pasaría cuando Scott lograse eliminar los argumentos de las personas? ¿Cambiarían sus juicios o apelarían al desconcierto moral, aferrándose a sus juicios iniciales mientras tartamudeaban en busca de razones?

Scott trajo a treinta estudiantes de la UVA al laboratorio, por separado, para una extensa entrevista. Explicó que su trabajo era desafiar su razonamiento, sin importar lo que dijeran. Luego los llevó a través de cinco escenarios. Uno era el dilema de Heinz diseñado por Kohlberg: ¿Debería Heinz robar un medicamento para salvar la vida de su esposa? Predijimos que esta historia produciría poco desconcierto. La historia enfrentaba asuntos que cuestionaban el daño y la vida, y asuntos que cuestionaban la ley y los derechos de propiedad. Además, la historia estaba bien construida para provocar un razonamiento moral frío y racional. Efectivamente, Scott no pudo deshacer ningún desconcierto con la historia de Heinz. Los entrevistados dieron buenas razones en sus respuestas, y Scott no logró que abandonaran el principio que reza que «la vida es más importante que la propiedad».

Elegimos también dos escenarios que jugaban más directamente con los sentimientos viscerales. En el escenario del «zumo de cucarachas», Scott abrió una lata pequeña de zumo de manzana, la vertió en un vaso de plástico nuevo y le pidió al sujeto que diera un sorbo. Todos lo hicieron. Después, Scott sacó una caja de plástico blanco y dijo:

Aquí, en este contenedor, tengo algunas cucarachas esterilizadas. Compramos cucarachas en una compañía de suministros de laboratorio. Las cucarachas se criaron en un ambiente limpio. Pero sólo para asegurarnos, volvimos a esterilizar la cucaracha en una autoclave, que calienta todo de tal manera que ningún germen pueda sobrevivir. Voy a sumergir esta cucaracha en el zumo, así [usando un colador de té]. Ahora, ¿tomarían un sorbo?

En el otro escenario, Scott ofreció a los sujetos 2 dólares si firmaban un papel que decía: *Yo, _____, vendo mi alma, después de mi muerte, a Scott Murphy, por la suma de 2 dólares.* Había una línea para la firma, y debajo de la línea estaba esta nota: *Este formulario es parte de un experimento de psicología. No es un contrato legal ni vinculante de ningún modo.*⁶⁸ Scott también les dijo que podían romper el papel tan pronto como lo firmasen, y que aun así recibirían sus 2 dólares.

Sólo el 23 por ciento de los sujetos estuvo dispuesto a firmar el documento sin que Scott tuviese que hacer algún esfuerzo, y nos sorprendió un poco descubrir que el 37 por ciento estaba dispuesto a tomar un sorbo del zumo de cucaracha.⁶⁹ En estos casos, Scott no podía jugar a ser el abogado del diablo.

Sin embargo, a las mayorías que dijeron que no, Scott les pidió que explicaran sus razones e hizo todo lo posible por desafiarlas. Scott convenció a un 10 por ciento adicional de que probase el zumo y a un 17 por ciento a que firmase el papel por el que vendía su alma. Pero la mayoría de la gente en ambos escenarios se aferró a su negativa inicial, a pesar de que muchos no eran capaces de aducir buenas razones para ello. Algunas personas confesaron que eran ateas, que no creían en el alma y que, aun así, les incomodaba firmarlo.

Aquí tampoco había mucho desconcierto moral. La gente sentía que al final era su decisión probar o no el zumo y firmar o no el papel, por lo que muchos sujetos se sentían cómodos diciendo: «Simplemente no quiero hacerlo, aunque no pueda darte una razón».

El objeto principal del estudio era examinar las respuestas a dos violaciones de tabúes inofensivos. Queríamos saber si el juicio moral de estos eventos perturbadores pero inofensivos se parecería más al juicio efectuado en el dilema de Heinz (estrechamente ligado al razonamiento), o a los del zumo de cucarachas y la venta de almas (donde las personas fácilmente confesaban que seguían sus instintos). Ésta es una de las historias que usamos:

Julie y Mark son hermanos y están viajando por Francia. Ambos son universitarios en sus vacaciones de verano. Una noche, mientras pasan las horas en una cabaña cerca de la playa, deciden que sería interesante y divertido hacer el amor. Al menos sería una experiencia nueva para ellos. Julie ya estaba tomando píldoras anticonceptivas, pero Mark de todas maneras usa un condón, sólo para estar seguro. Ambos lo disfrutaban, pero deciden no volver a hacerlo. Mantienen esa noche como un secreto especial entre ellos, lo que los hace sentirse aún más cerca el uno del otro. ¿Qué pensáis de esto? ¿Estuvo mal que tuvieran relaciones sexuales?

La otra historia tabú inofensiva está protagonizada por Jennifer, que trabaja en un laboratorio de patología del hospital. Es vegetariana por razones morales, cree que es malo matar animales. Una noche, Jennifer tiene que incinerar un cadáver humano fresco y piensa que es un desperdicio tirar una carne perfectamente comestible. Entonces corta un trozo de carne y se lo lleva a casa, lo cocina y se lo come.

Sabíamos que estas historias eran repugnantes y esperábamos que provocasen una condena moral inmediata. Sólo el 20 por ciento de los sujetos dijeron que estaba bien que Julie y Mark tuvieran relaciones sexuales, y sólo el 13 por ciento dijo que estaba bien que Jennifer se comiera parte de un cadáver. Pero cuando Scott le pidió a la gente que explicara el porqué de sus juicios, y luego desafió esas explicaciones, encontró exactamente el patrón de estilo Hume que habíamos predicho. En estos escenarios inofensivos pero tabú, las personas crearon y argumentaron muchas más razones que en cualquiera de los otros escenarios. Parecían dispersos, soltaban una razón tras otra, y rara vez cambiaban de opinión cuando Scott demostraba que su último argumento no era relevante. Ésta es la transcripción de una de las entrevistas acerca de la historia del incesto:

EXPERIMENTADOR: Entonces, ¿qué piensas de esto? ¿Estuvo mal que Julie y Mark tuvieran relaciones sexuales?

SUJETO: Sí, creo que es totalmente incorrecto tener relaciones sexuales. Ya sabes, porque soy bastante religioso y creo que el incesto está mal en cualquier caso. Pero, no sé.

EXPERIMENTADOR: ¿Qué dirías que hay de malo en el incesto?

SUJETO: Hum, la idea de, bueno, he escuchado, ni siquiera sé si esto es cierto, pero en el caso de que la chica hubiese quedado embarazada, el niño podría haber salido deforme, es lo que pasa en la mayoría de casos como ése.

EXPERIMENTADOR: Pero usaron un condón y píldoras anticonceptivas...

SUJETO: Ah, vale. Sí, dijiste eso.

EXPERIMENTADOR: ... así que no hay manera de que tengan un niño.

SUJETO: Bueno, supongo que el sexo más seguro es la abstinencia, pero, hum, uh... hum, no sé, sólo creo que está mal. No sé, ¿qué fue lo que me preguntaste?

EXPERIMENTADOR: ¿Estuvo mal que tuvieran relaciones sexuales?

SUJETO: Sí, creo que está mal.

EXPERIMENTADOR: Y yo estoy tratando de descubrir por qué, ¿qué crees que hay de malo en eso?

SUJETO: Vale, hum... bueno... veamos, déjame pensar. Hum, ¿qué edad tenían?

EXPERIMENTADOR: Eran universitarios, alrededor de veinte o algo así.

SUJETO: Ah, ah [parece decepcionado]. No lo sé, yo sólo... simplemente no es algo para lo que me hayan educado. Simplemente no es... bueno, es decir, no me educaron así. Supongo que la mayoría de las personas tampoco [risas]. Sólo creo que no deberías —yo no lo hago—, supongo que mi razón es, hum... sólo eso, hum... no nos han educado así. Es algo que no ves. No es, hum, no creo que sea algo aceptado. Eso es todo.

EXPERIMENTADOR: Pero ¿no dirías que cualquier cosa para la que no te educaron está mal, no? Por ejemplo, si no te criaste viendo a mujeres trabajar fuera del hogar, ¿dirías que está mal que las mujeres trabajen?

SUJETO: Hum... bueno... oh, Dios. Esto es difícil. Realmente, hum, quiero decir, simplemente no hay forma de que cambie de opinión, pero honestamente no sé cómo... cómo mostrarte lo que estoy sintiendo, lo que siento al respecto. ¡Es una locura!⁷⁰

En esta transcripción y en muchas otras, era obvio que las personas habían hecho un juicio moral de manera inmediata y emocional. El razonamiento era un mero sirviente de las pasiones, y aun cuando el sirviente no logró conseguir buenos argumentos, el amo no cambió de opinión. (Cuantificamos algunos de los comportamientos que parecían ser los más indicativos de desconcierto moral, y estos análisis mostraron grandes diferencias entre la manera que las personas respondían a las escenarios tabú inofensivos en comparación con los demás escenarios.)⁷¹

Estos resultados respaldaron a Hume, no a Jefferson ni a Platón. La gente hizo juicios morales de manera rápida y emocional. El razonamiento moral era principalmente una búsqueda *post hoc* de razones para justificar los juicios que ya habían hecho. Pero ¿representan estos juicios en particular el mecanismo de los juicios morales en general? Tuve que escribir algunas historias bastante extrañas para que la gente sintiera estos destellos de intuición moral que no podían ser explicados fácilmente. ¿Puede que sea así como funciona la mayoría de nuestros pensamientos?

«Ver que» y «razonar por qué»

Dos años antes de que Scott y yo realizáramos los estudios acerca del desconcierto, leí un libro extraordinario que los psicólogos rara vez mencionan: *Patterns, Thinking, and Cognition: A Theory of Judgment*, de Howard Margolis, profesor de políticas públicas en la Universidad de Chicago. Margolis, por una parte, intentaba comprender por qué las creencias de la gente sobre cuestiones políticas a menudo están tan poco conectadas con hechos objetivos, y esperaba que la ciencia cognitiva pudiera resolver el enigma. Sin embargo, por otra parte, a Margolis lo desanimaban los enfoques de pensamiento predominantes en la década de los ochenta, la mayor parte de los cuales utilizaba la metáfora de la mente como una computadora.

Margolis pensó que un mejor modelo para estudiar la cognición superior (como el pensamiento político) era la cognición inferior, como la visión, que funciona en gran medida mediante la asociación de patrones de manera inconsciente y rápida. Comenzó su libro investigando las ilusiones perceptivas, como la bien conocida ilusión de Muller-Lyer (figura 2.2), en la que una línea sigue pareciendo más larga que la otra incluso después de saber que las dos líneas son de la misma longitud. Luego pasó a problemas de lógica, como la Tarea de las cuatro cartas de Wason, en la que se muestran cuatro cartas en una mesa.⁷² Se sabe que cada carta proviene de un mazo en el que las cartas tienen una letra en un lado y un número en el otro. La tarea es elegir el menor número de cartas en la figura 2.3 que deben darse la vuelta para decidir si se cumple la siguiente regla: «Si hay una vocal en un lado, hay un número par en el otro lado».

Figura 2.2 **La ilusión de Muller-Lyer**

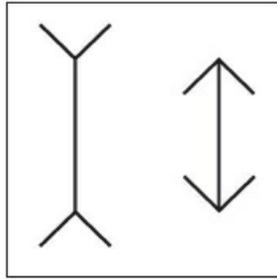
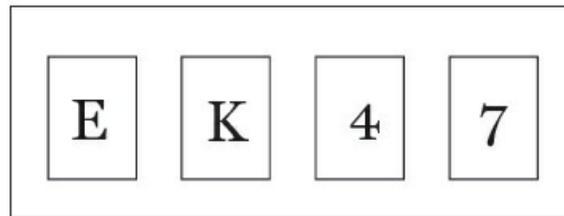


Figura 2.3 **La Tarea de cuatro cartas de Wason**



¿A qué carta(s) debes dar la vuelta para verificar que se cumple la regla de que si una carta muestra una vocal en una cara, entonces tiene un número par en la otra?

Todo el mundo ve inmediatamente que hay que dar la vuelta a la letra E, pero muchas personas también dicen que hay que dar la vuelta al número 4. Parecen estar haciendo una correspondencia simple: *había una vocal y un número par en la pregunta, entonces vamos a voltear la vocal y el número par*. Muchas personas se resisten a la explicación de la lógica simple que está detrás de la tarea: dar la vuelta al 4 y encontrar una B del otro lado no invalidaría la regla, mientras que dar la vuelta al 7 y encontrar una U lo haría, por lo que se necesita dar la vuelta a la E y al 7.

Cuando a los individuos se les da por adelantado la respuesta y se les pide que expliquen por qué esa respuesta es correcta, pueden hacerlo. Pero sorprendentemente, son tan capaces de ofrecer una explicación y están tan seguros de su razonamiento cuando les dicen la respuesta correcta (E y 7) como cuando les dicen la respuesta incorrecta popular (E y 4).⁷³ Hallazgos como éstos llevaron a Wason a la conclusión de que el juicio y la justificación son procesos separados. Margolis compartía la opinión de Wason, y resumió el estado de las cosas de esta manera:

Dados los juicios (producidos por la maquinaria cognitiva no consciente del cerebro, a veces de manera correcta, otras veces no), los seres humanos producen razonamientos que creen que explican sus juicios. Pero las explicaciones (en este argumento) son sólo racionalizaciones *ex post*.⁷⁴

Margolis propuso que hay dos tipos muy diferentes de procesos cognitivos en acción cuando hacemos juicios y resolvemos problemas: *ver que* y *razonar por qué*. «Ver que» es la asociación de patrones que el cerebro ha hecho durante cientos de millones de años. Incluso las redes nerviosas de los animales más simples están conectadas para responder a ciertos patrones de entrada (como la luz o el azúcar) con comportamientos específicos (como alejarse de la luz, o

detenerse y comerse la comida azucarada). Los animales aprenden fácilmente nuevos patrones y los conectan con sus comportamientos existentes, que pueden a su vez convertirse en nuevos patrones (como cuando un amaestrador le enseña a un elefante un nuevo truco).

A medida que los cerebros se hacen más grandes y complejos, los animales comienzan a mostrar más sofisticación cognitiva, a tomar decisiones (tales como dónde buscar alimentos hoy o cuándo volar al sur) y emitir juicios (determinar, por ejemplo, si un chimpancé subordinado mostró un comportamiento cortés). Pero en todos los casos, la psicología básica es una asociación de patrones. Este tipo de procesamiento rápido, automático y sin esfuerzo es el que guía nuestras percepciones en la ilusión de Muller-Lyer. No puedes elegir ver o no la ilusión; simplemente «ves que» una línea es más larga que la otra. Margolis llamó a este tipo de pensamiento «intuitivo».

«Razonar por qué», en cambio, es el proceso «mediante el cual describimos cómo creemos que hemos llegado a un juicio, o cómo pensamos que otra persona podría llegar a ese juicio». ⁷⁵ Este «razonar por qué» sólo puede ocurrir en el caso de criaturas que tienen un lenguaje y necesitan explicarse a otras criaturas. «Razonar por qué» no es automático; es consciente, a veces *se hace* complicado, y es fácilmente perturbado por la carga cognitiva. Kohlberg había convencido a los psicólogos morales de estudiar el «razonar por qué» y obviar el «ver que». ⁷⁶

Las ideas de Margolis encajaban perfectamente con todo lo que había visto en mis estudios: un juicio intuitivo rápido («¡Eso está mal!»), seguido de justificaciones lentas y a veces tortuosas («Bueno, sus dos métodos anticonceptivos podrían fallar, y los niños que engendrarían serían deformes»). La intuición activó el razonamiento, pero la intuición no dependía del éxito o el fracaso de ese razonamiento. Mis historias de tabúes inofensivos actuaban como las ilusiones de Muller-Lyer: seguían viéndose mal, incluso después de haber calculado que la cantidad de daño involucrado era nulo y que las historias eran, en efecto, inofensivas.

La teoría de Margolis funcionaba igual de bien con dilemas más sencillos. En el escenario de Heinz, la mayoría de la gente intuitivamente «ve que» Heinz debería robar la medicina (la vida de su esposa está en juego), pero en este caso es fácil encontrar razones. Kohlberg había construido el dilema de manera que hubiera buenas razones disponibles en ambos lados, para que nadie experimentara desconcierto moral. Los dilemas del zumo de cucaracha y la venta de almas instantáneamente hacen que la gente «vea que» les apetece negarse, pero sin sentir mucha presión para ofrecer razones. No querer beber zumo de cucaracha no se trata de un juicio moral, es una preferencia personal. Decir «porque no quiero» es perfectamente aceptable para justificar nuestras preferencias subjetivas. Pero los juicios morales *no son* afirmaciones subjetivas, son aseveraciones de que alguien hizo algo malo. No puedo pedirle a la comunidad que castigue a nadie simplemente porque no me gusta lo que está haciendo. Tengo que señalar algo que esté fuera de mis preferencias, y eso que señalamos es nuestro razonamiento moral. Razonamos moralmente no para reconstruir las razones reales por las que *nosotros mismos* hemos llegado a un juicio; lo hacemos para encontrar las mejores razones posibles por las que *alguien más debería compartir* nuestro juicio. ⁷⁷

El jinete y el elefante

Me llevó años darme cuenta de la vastedad de las implicaciones de las ideas de Margolis. Parte del problema era que mi pensamiento estaba fijo en la inútil pero frecuente dicotomía de la cognición *versus* la emoción. Después de intentar repetidas veces sin éxito que la cognición actuara de forma independiente a la emoción, comencé a darme cuenta de que la dicotomía no tenía sentido. La cognición sólo se refiere al procesamiento de la información, y esto incluye procesos de cognición superior (como el razonamiento consciente) y de cognición inferior (como la percepción visual y la recuperación de la memoria).⁷⁸

La emoción, en cambio, era un poco más difícil de definir. Durante mucho tiempo se pensó que las emociones eran tontas y viscerales, pero a partir de la década de 1980, los científicos comenzaron a reconocer que las emociones estaban llenas de cognición. Las emociones se producen por pasos, el primero de los cuales es evaluar si algo que acaba de ocurrir ayudó u obstaculizó nuestros objetivos.⁷⁹ Estas evaluaciones son una manera de procesar la información; por lo tanto, son cogniciones. Cuando un programa de evaluación detecta ciertos patrones de entrada, activa un conjunto de cambios en nuestro cerebro que nos preparan para responder de manera apropiada. Por ejemplo, si escuchas a alguien correr detrás de ti en una calle oscura, tu sistema de miedo detecta una amenaza y activa tu sistema nervioso simpático, que a su vez activa la respuesta de lucha o huida, lo que aumenta tu ritmo cardíaco y dilata tus pupilas para ayudarte a percibir la mayor cantidad de información.

Las emociones no son tontas. Los pacientes de Damasio tomaban decisiones terribles porque estaban privados de aportes emocionales en su proceso de toma de decisiones. *Las emociones son una manera de procesar información.*⁸⁰ Contrastar emociones con cogniciones es, por lo tanto, tan inútil como contrastar la lluvia con el clima, o los coches con vehículos.

Margolis me ayudó a abandonar la rivalidad entre emoción y cognición al tiempo que dejó claro que *el juicio moral es un proceso cognitivo*, como lo son todas las formas de juicio. La distinción crucial ocurre realmente entre *dos tipos diferentes de cognición*: intuición y razonamiento. Las emociones morales son un tipo de intuición moral, pero la mayoría de las intuiciones morales son más sutiles; no llegan a elevarse al nivel de las emociones.⁸¹ La próxima vez que leas un periódico o conduzcas un coche, observa los muchos leves destellos de pequeños juicios que revolotean en tu consciencia ¿Consideras que cada uno de esos *flashes* es una emoción? O pregúntate: ¿es mejor salvar las vidas de cinco extraños o de uno sólo (suponiendo que el resto de las condiciones son iguales)? ¿Necesitas que una emoción te diga que salves a los cinco? ¿Necesitas razonar? No, simplemente ves, al instante, que cinco es mejor que uno. *Intuición* es la mejor palabra para describir las decenas o cientos de juicios morales rápidos y sin esfuerzo que hacemos todos los días. Sólo algunas pocas de estas intuiciones nos llegan empaquetadas como emociones completas.

En *La hipótesis de la felicidad*, llamé a estos dos tipos de cogniciones «el jinete» (procesos controlados que incluyen «razonar por qué») y «el elefante» (procesos automáticos que incluyen la emoción, la intuición y todas las formas de «ver que»). Elegí un elefante en lugar de un caballo porque los elefantes son mucho más grandes e inteligentes que los caballos. Los procesos automáticos conducen la mente humana, del mismo modo que han conducido la mente de los animales durante cuatrocientos millones de años, así que podemos decir que son muy buenos en lo que hacen; son como un software que ha sido mejorado a lo largo de miles de iteraciones. Cuando los seres humanos desarrollaron la capacidad de lenguaje y de razonamiento en algún momento

del último millón de años, el cerebro no reconectó sus circuitos para entregar las riendas a un nuevo e inexperto piloto. Al contrario, este jinete (el razonamiento basado en el lenguaje) evolucionó porque hizo algo útil para el elefante.

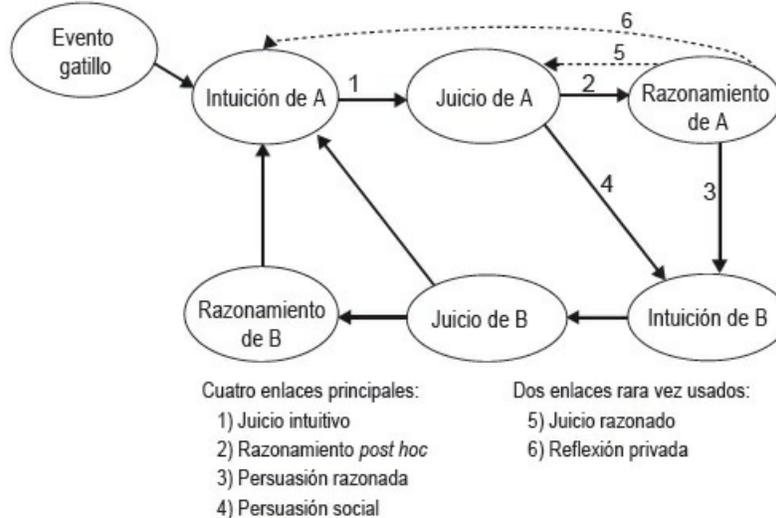
De hecho, el jinete puede hacer varias cosas útiles. Puede ver más el futuro (porque podemos examinar escenarios alternativos en nuestra cabeza) y, por lo tanto, puede ayudar al elefante a tomar mejores decisiones en el presente. Puede aprender nuevas habilidades y dominar nuevas tecnologías, que pueden implementarse para ayudar al elefante a alcanzar sus objetivos y evitar desastres. Y, lo más importante, el jinete actúa como el portavoz del elefante, a pesar de que no necesariamente sabe lo que el elefante está pensando realmente. El jinete es hábil en la creación de explicaciones *post hoc* para lo que el elefante acaba de hacer, y es bueno encontrando razones para justificar lo que el elefante hará a continuación. Cuando los seres humanos desarrollaron el lenguaje y comenzaron a usarlo para cotillear entre ellos, se volvió extremadamente valioso para los elefantes llevar sobre sus espaldas una especie de agencia de relaciones públicas a tiempo completo.⁸²

En la década de los noventa aún no usaba la metáfora del jinete y el elefante, pero una vez que dejé de pensar en la rivalidad entre emoción y el razonamiento, todo encajó. Retomé mi viejo modelo de doble procesamiento jeffersoniano (figura 2.1) e hice dos grandes cambios. Primero, modifiqué la flecha que va del razonamiento al juicio, degradándola a una línea punteada (enlace 5 en la figura 2.4). Los puntos significan que el juicio razonado de manera independiente es posible en la teoría, pero poco frecuente en la práctica. Este simple cambio convirtió el modelo en un modelo humeano en el que la intuición (más que la pasión) pasó a ser la principal causa del juicio moral (enlace 1), y el razonamiento típicamente sucede a ese juicio (enlace 2) para construir las respectivas justificaciones *post hoc*. La razón como sirviente de las intuiciones. El jinete fue colocado en ese puesto principalmente para servir al elefante.

También quería capturar la naturaleza social del juicio moral. Las conversaciones acerca de la moral sirven a una variedad de propósitos estratégicos, desde administrar la reputación, hasta crear alianzas y reclutar personas que nos apoyen en las disputas comunes de la vida cotidiana. Mi intención era ir más allá de los primeros juicios que hacen las personas cuando escuchan chismes jugosos o presencian algún suceso sorprendente. Quería que mi modelo capturase el toma y daca, las rondas de debate y argumentación que a veces nos conducen a cambiar de opinión.

Hacemos nuestros primeros juicios muy rápidamente, y somos terribles a la hora de buscar evidencia que podría desmentir esos juicios iniciales.⁸³ Sin embargo, los amigos pueden hacer por nosotros lo que somos incapaces de hacer por iniciativa propia: pueden desafiarnos, darnos razones y argumentos (enlace 3) que a veces generan nuevas intuiciones, lo que nos permite cambiar de opinión. A veces actuamos así cuando reflexionamos sobre un problema por nuestra cuenta, y de repente podemos ver las cosas bajo una nueva luz o desde una nueva perspectiva (para usar dos metáforas visuales). El enlace 6 en el modelo representa este proceso de reflexión privada. La línea está punteada porque este proceso no parece suceder muy a menudo.⁸⁴ La mayoría de nosotros no todos los días, o ni siquiera todos los meses, cambiamos de opinión acerca de un asunto moral sin que nadie nos lo haya sugerido.

Figura 2.4 **El modelo intuicionista social**



Las intuiciones ocurren primero y el razonamiento generalmente se produce después de emitirse un juicio, con el fin de influir en otras personas. Pero a medida que avanza una discusión, las razones dadas por otras personas a veces cambian nuestras intuiciones y juicios. (De Haidt, 2001, p. 815. Publicado por la Asociación Americana de Psicología. Adaptado con permiso).

La influencia social, en cambio, es mucho más común que la reflexión privada. Los demás nos están influyendo constantemente sólo al revelar que les gusta o les desagrada alguien, sin necesidad de ofrecer ninguna razón. Esa forma de influencia es el enlace 4, la persuasión social. Muchos de nosotros creemos que seguimos a nuestra brújula moral interna, pero la historia de la psicología social demuestra ampliamente que los demás ejercen una fuerza poderosa, capaz incluso de hacer que la crueldad parezca aceptable⁸⁵ y que el altruismo parezca vergonzoso,⁸⁶ sin dar ninguna razón o argumento.

Una vez hechos estos dos cambios, llamé a mi teoría el «modelo intuicionista social del juicio moral» y la publiqué en 2001 en un artículo titulado «El perro emocional y su cola racional».⁸⁷ En retrospectiva, desearía haber calificado al perro de «intuitivo», porque los psicólogos que todavía están atrincherados en la dicotomía emoción *versus* cognición a menudo asumen por el título que mi argumento es que la moralidad está siempre impulsada por la emoción. Acto seguido, buscan probar que la cognición importa, y piensan que han encontrado evidencia contra el intuicionismo.⁸⁸ Pero las intuiciones (incluidas las respuestas emocionales) son un tipo de cognición, sólo que no son un tipo de razonamiento.

Cómo ganar en una discusión

El modelo intuicionista social ofrece una explicación de por qué las discusiones morales y políticas resultan tan frustrantes: *porque las razones morales son la cola que mueve al perro intuitivo*. La cola de un perro se mueve para comunicarse. No puedes hacer feliz a un perro moviéndole la cola a la fuerza, y tampoco puedes hacer que alguien cambie de opinión al refutar completamente sus argumentos. Hume diagnosticó ese problema hace mucho tiempo:

Y como el razonamiento no es la fuente, de la que cualquiera de los contendientes derivará sus principios, es en vano esperar que cualquier lógica que no apele a los afectos alguna vez lo invite a abrazar principios más sólidos.⁸⁹

Si quieres hacer que la gente cambie de opinión, tienes que hablar con sus elefantes. Debes usar los enlaces 3 y 4 del modelo intuicionista social para generar nuevas intuiciones, no nuevas justificaciones.

Dale Carnegie fue uno de los más grandes encantadores de elefantes de todos los tiempos. En su clásico libro *Cómo ganar amigos e influir sobre las personas* (Elipse, Barcelona, 2009), Carnegie instaba reiteradamente a los lectores a evitar confrontaciones directas. En su lugar, aconsejaba que «comenzaran de manera amistosa», que «sonriesen», que «fuesen buenos oyentes» y que «nunca dijese “estás equivocado”». El objetivo del persuasor debe ser transmitir respeto, calidez, y apertura al diálogo, todo antes de argumentar su caso. Carnegie estaba instando a sus lectores a utilizar el enlace 3, la persuasión social, y con él preparar el terreno antes de intentar recurrir al enlace 4, la persuasión razonada.

Por mi descripción de Carnegie hasta ahora, podrías pensar que sus técnicas son superficiales, manipuladoras y apropiadas solamente para los vendedores. Pero Carnegie es un brillante psicólogo moral que comprendió una de las verdades más profundas acerca del conflicto. Utilizó una cita de Henry Ford para expresarla: «Si hay algún secreto del éxito, éste radica en la capacidad de apreciar el punto de vista del prójimo y ver las cosas desde el ángulo de esa persona, así como desde el propio».⁹⁰

Es un argumento increíblemente obvio, y, sin embargo, pocos de nosotros lo aplicamos en las discusiones morales y políticas porque nuestra mente justa se pone rápidamente en actitud de combate. El jinete y el elefante trabajan juntos sin problemas para defenderse de los ataques y lanzar unas cuantas granadas retóricas propias. Nuestra actuación puede impresionar a nuestros amigos, y mostrarles a nuestros aliados que somos miembros comprometidos del equipo, pero no importa cuán buena sea nuestra lógica, no va a cambiar las mentes de nuestros oponentes si ellos también están en modo de combate. Si realmente quieres hacer cambiar a alguien de opinión sobre un asunto moral o político, tendrás que ver las cosas tanto desde el punto de vista de esa persona como del tuyo. Y si lo logras, de manera real, profunda e intuitiva, incluso podría suceder que tu propio punto de vista cambie. Aunque es muy difícil lograr empatía ante divisiones morales, la empatía es sin duda un antídoto contra la superioridad moral.

En resumen

Las personas razonan y las personas tienen intuiciones morales (incluidas las emociones morales), pero ¿cuál es la relación entre estos procesos? Platón creía que la razón podía y debía ser el amo; Jefferson creía que los dos procesos eran socios igualitarios (cabeza y corazón) que gobernaban un imperio dividido; Hume creía que la razón era (y sólo podía ser) sirviente de las pasiones. En este capítulo he tratado de mostrar que Hume tenía razón:

- La mente está dividida en partes, como un jinete (procesos controlados) en un elefante (procesos automáticos). El jinete evolucionó para servir al elefante.

- Puedes ver como el jinete sirve al elefante cuando las personas experimentan un desconcierto moral. Tienen fuertes sentimientos viscerales sobre lo que está bien y lo que está mal, y luchan por fabricar justificaciones *post hoc* para esos sentimientos. Incluso cuando el sirviente (el razonamiento) regresa con las manos vacías, el amo (la intuición) no cambia su juicio.
- El modelo intuicionista social parte del modelo de Hume y lo hace más social. El razonamiento moral parte de nuestra lucha vitalicia para hacer amigos e influir en los demás. No entenderás el razonamiento moral si piensas en él como algo que la gente hace por voluntad propia para descubrir la verdad.
- Por lo tanto, si deseas cambiar la opinión de alguien sobre un problema moral o político, lo primero que debes hacer es hablar con el elefante. Si le pides a las personas que crean algo que transgrede sus intuiciones, dedicarán sus esfuerzos a encontrar una vía de escape, una razón para dudar de tu argumento o conclusión. Y en la mayor parte de los casos, lo lograrán.

He intentado utilizar el intuicionismo al escribir este libro. Mi objetivo ha sido cambiar la forma en la que un grupo de lectores diversos (liberales y conservadores; religiosos y no religiosos) piensan sobre moralidad, política, religión y acerca de ellos mismos. Sabía que tenía que tomarme las cosas con calma y entablar mi diálogo preferentemente con los elefantes y no con sus respectivos jinetes. No podría simplemente exponer toda la teoría en el primer capítulo y pedirles a los lectores que reservasen su juicio hasta que hubiese presentado toda la evidencia que la respalda. En cambio, decidí entretejer la historia de la psicología moral con mi historia personal para transportarlos en un viaje desde el racionalismo al intuicionismo. Agregué algunas anécdotas históricas, citas de filósofos antiguos y elogios a algunos visionarios. Diseñé metáforas (como la del jinete y el elefante) que se repetirán a lo largo del libro. Hice estas cosas para «sintonizarme» con tus intuiciones sobre la psicología moral. Si he fallado y experimentas una aversión visceral por el intuicionismo o por mí, entonces no existe ninguna cantidad de evidencia que pueda presentarte que haga que creas que el posicionamiento intuicionista es acertado. Ahora bien, si por el contrario tienes la sensación intuitiva de que podría ser correcto, sigamos. En los próximos dos capítulos me dirigiré más a los jinetes que a los elefantes.

Los elefantes mandan

El 3 de febrero de 2007, poco antes del almuerzo, descubrí que era un mentiroso crónico. Estaba en casa, escribiendo un artículo sobre psicología moral, cuando mi esposa pasó junto a mi escritorio. De pasada me pidió que no dejara platos sucios en la encimera donde ella prepara la comida de nuestro bebé. La petición fue cortés, pero su tono agregó una especie de posdata: «... como ya te he pedido cientos de veces».

Mi boca comenzó a moverse antes de que la suya se detuviera. De ella salieron palabras. Esas palabras se articularon para decir algo acerca de que el bebé se había despertado al mismo tiempo que nuestro anciano perro ladraba para pedir que lo sacaran a pasear y que lamentaba haber dejado mis platos del desayuno donde pude. En mi familia, atender a un bebé hambriento y a un perro incontinente son excusas seguras, así que fui absuelto.

Jayne salió de la habitación y yo seguí trabajando. Estaba escribiendo acerca de los tres principios básicos de la psicología moral.⁹¹ El primer principio es *Las intuiciones primero, el razonamiento estratégico después*. Estas palabras resumen el modelo intuicionista social. Para ilustrar el principio, describí un estudio que hice con Thalia Wheatley, que ahora es profesora en el Dartmouth College.⁹² Cuando Thalia era estudiante de posgrado en la UVA, aprendió a hipnotizar a la gente, y se le ocurrió una inteligente forma de probar el modelo intuicionista social. Thalia utilizó la hipnosis para hacer que los individuos sintieran un asomo de repulsión cada vez que veían una palabra determinada (*tomar* para la mitad de los sujetos, y *a menudo* para el resto).⁹³ Aún en trance, Thalia les indicó que no serían capaces de recordar nada de lo que ella les había dicho, y luego los sacó del mismo.

Cuando estuvieron completamente despiertos, les pedimos que rellenaran una serie de cuestionarios en los que tenían que juzgar seis historias cortas sobre transgresiones morales. Para cada historia, la mitad de los sujetos leyó una versión que tenía su palabra clave hipnótica incluida. Por ejemplo, una historia era acerca de un congresista que decía luchar contra la corrupción, pero «recibía sobornos de los lobistas del tabaco». La otra mitad de los sujetos leyó una versión idéntica excepto por unas pocas palabras (el congresista era «sobornado a menudo por los lobistas del tabaco»). En promedio, los sujetos juzgaron que cada una de las seis historias era más repugnante y moralmente incorrecta cuando su palabra clave estaba integrada en la historia. Eso apoyaba el modelo intuicionista social. Al alumbrar a las personas con una luz artificial de negatividad mientras leían la historia, aun sin darles ninguna información nueva, hicimos que sus juicios morales fuesen más severos.

La verdadera sorpresa, sin embargo, llegó en una séptima historia que añadimos después, una historia sin ningún tipo de transgresión moral. Se trataba de Dan, un presidente del consejo estudiantil que estaba a cargo de programar los debates entre los estudiantes y el profesorado. La

mitad de nuestros sujetos leyó que Dan «intentaba elegir temas que atrajesen tanto a profesores como a estudiantes para estimular el debate». La otra mitad leyó la misma historia, pero formulada con esta variación: «Dan a menudo elegía temas» que atrajesen a profesores y estudiantes. Agregamos esta historia para demostrar que había un límite para el poder de la intuición. Predijimos que los sujetos que sintieran un destello de repulsión mientras leían esta historia tendrían que superar esos sentimientos viscerales ya que condenar a Dan sería extraño.

La mayoría de nuestros sujetos afirmó que lo que hizo Dan estaba bien. Pero un tercio de los sujetos que encontraron su palabra clave en la historia siguieron sus instintos y condenaron a Dan. Dijeron que lo que él hacía estaba mal, a veces muy mal. Afortunadamente, les pedimos a todos que escribieran una o dos oraciones explicando sus juicios, y encontramos joyas como «Dan es un snob que busca popularidad» y «no sé, parece que Dan está tramando algo». Estos sujetos inventaron razones absurdas para justificar el juicio que habían hecho a partir de los instintos-sentimientos que Thalia había implantado con hipnosis.

Así que allí estaba, en mi mesa, escribiendo sobre cómo las personas fabricaban justificaciones para sus instintos de manera automática, cuando de repente me di cuenta de que acababa de hacer lo mismo con Jayne. No me gustaba que me criticaran, y cuando mi esposa había pronunciado su segunda palabra sentí un destello de negatividad («¿Puedes no...?»). Incluso antes de saber por qué me criticaba, sabía que no estaba de acuerdo con ella (las intuiciones vienen primero). En el instante en que supe qué me reprochaba («... dejar los platos sucios en la...»), mi abogado interno se puso a buscar una excusa (luego, el razonamiento estratégico). Es cierto que había desayunado, le había dado a Max su primera botella y había dejado salir a *Andy* para su primer paseo, pero todos estos sucesos habían ocurrido en momentos distintos. Sólo cuando mi esposa me cuestionó, los fundí en una imagen de padre hostigado con demasiadas tareas y pocas manos, y la ficción estaba ya creada para cuando ella había completado su escueta crítica («... encimera donde hago comida para el bebé?»). Luego mentí tan rápido y tan convincentemente que tanto mi esposa como yo nos lo creímos.

Durante mucho tiempo había bromeado con mi esposa por la manera en la que suele alterar las historias para hacerlas más dramáticas al contárselas a nuestros amigos, pero me llevó veinte años de estudios de psicología moral ver que yo también alteraba las mías. Finalmente entendí, no sólo de manera cerebral sino también intuitiva y con el corazón en la mano, las advertencias que tantos sabios de tantas épocas y culturas han hecho acerca de la superioridad de creerse en posición de la verdad. Ya he citado a Jesús (con eso de ver la «paja en el ojo de tu vecino»). Aquí está la misma idea expresada por Buda:

Las personas ven fácilmente las faltas de otros, pero difícilmente en sí mismas. Como paja diseminada en el viento, difunde uno las faltas de los otros, mientras esconde las propias como camufla sus dados el hábil jugador.⁹⁴

Jesús y Buda tenían razón, y en este capítulo y el siguiente te mostraré cómo funciona nuestra autojustificación automática. Comienza con intuiciones rápidas y convincentes (ése es el enlace 1 en el modelo intuicionista social), y continúa con razonamientos *post hoc*, hechos con fines socialmente estratégicos (es decir, los enlaces 2 y 3). Presentaré seis hallazgos principales que ilustran de manera colectiva la primera mitad del primer principio: *las intuiciones vienen*

primero. (En el próximo capítulo compartiré la evidencia para la segunda mitad: *el razonamiento estratégico después*). Los elefantes mandan, aunque a veces están abiertos a ser persuadidos por sus jinetes.

1. El cerebro evalúa al instante y de manera constante

El cerebro evalúa todo en términos de amenaza potencial o beneficio personal, y luego ajustan el comportamiento para obtener más de lo bueno y menos de lo malo.⁹⁵ El cerebro de los animales realiza esas evaluaciones miles de veces al día sin necesidad de un razonamiento consciente, todo con el fin de optimizar la respuesta del cerebro a la pregunta fundamental de la vida animal: ¿acercarse o evitar?

En la década de 1890, Wilhelm Wundt, fundador de la psicología experimental, formuló la doctrina de la «primacía afectiva».⁹⁶ El *afecto* se refiere a pequeñas ráfagas de sentimientos positivos o negativos que nos preparan para acercarnos o evitar algo. Cada emoción (como la felicidad o la repugnancia) incluye una reacción afectiva, pero la mayoría de nuestras reacciones afectivas son tan pequeñas que realmente no se pueden llamar emociones (por ejemplo, esos sentimientos leves que obtienes al leer las palabras *felicidad* y *repugnancia*).

Wundt dijo que las reacciones afectivas están tan estrechamente integradas con la percepción que, apenas notamos algo, ya sabemos si nos gusta o nos repugna, a veces incluso antes de saber de qué se trata.⁹⁷ Estas ráfagas ocurren tan rápido que preceden a todos los demás pensamientos acerca de lo que estamos viendo. Puedes sentir la primacía afectiva en acción la próxima vez que te encuentres con alguien que no hayas visto en muchos años. Por lo general, te llevará uno o dos segundos saber si esa persona te caía bien o no, pero te puede llevar mucho más tiempo recordar quién es o cómo os conocistéis.

En 1980, el psicólogo social Robert Zajonc (el nombre rima con «science», ciencia en inglés) revivió la noción de primacía afectiva de Wundt, largamente olvidada. Zajonc estaba harto de la visión común entre los psicólogos del momento que consideraba las personas como procesadores de información fríos y racionales que perciben y categorizan objetos primero y luego reaccionan a ellos. Zajonc hizo varios experimentos ingeniosos en los que pedía a individuos que calificaran cosas arbitrarias, desde pictogramas japoneses, a palabras en un lenguaje inventado y formas geométricas. Puede resultar raro pedirle a alguien que califique cuánto les gustan las palabras extranjeras que no entienden y los garabatos sin sentido, pero lo relevante es que cualquiera puede hacerlo porque casi todo lo que vemos provoca una pequeña ráfaga de afecto. Y lo que es aún más importante es que Zajonc pudo hacer que a estos individuos les gustara más cualquier palabra o imagen simplemente mostrándoselas varias veces.⁹⁸ El cerebro etiqueta las cosas familiares como cosas buenas. Zajonc llamó a esto «efecto de mera exposición», y es el principio básico de la publicidad.

En un prominente artículo, Zajonc instó a los psicólogos a utilizar un modelo de doble procesamiento en el cual el afecto o «sentimiento» fuese la primera manera de procesar.⁹⁹ Tiene primacía porque sucede primero (es parte del proceso de percepción y, por lo tanto, ocurre extremadamente rápido) y porque es más poderoso (está estrechamente vinculado a la motivación y, por lo tanto, influye mucho en el comportamiento). La segunda manera de procesar —pensar—

es una capacidad evolutivamente más reciente, está enraizada en el lenguaje y no está estrechamente relacionada con la motivación. En otras palabras, pensar es el jinete y el afecto es el elefante. El sistema de pensamiento no está equipado para dirigir, simplemente no tiene el poder para hacer que las cosas sucedan, pero puede ser un asesor útil.

Zajonc argumentó que en teoría el pensamiento podría funcionar independientemente del sentimiento, pero en la práctica las reacciones afectivas son tan rápidas y convincentes que actúan como las anteojeras en un caballo: le «reducen el universo de alternativas» disponible al pensamiento posterior.¹⁰⁰ El jinete es un sirviente atento, que siempre trata de anticipar el próximo movimiento del elefante. Si el elefante se inclina levemente a la izquierda, tan sólo como preparación para su primer paso, el jinete mira en esa dirección y se prepara para asistir al elefante en su inminente viaje hacia la izquierda, y a su vez, el piloto pierde interés en todo lo que se encuentre a la derecha.

2. Los juicios sociales y políticos son particularmente intuitivos

Aquí hay cuatro pares de palabras. Tu trabajo es mirar sólo la segunda palabra de cada par y luego categorizarla como buena o mala:

| | |
|-----------|-------------|
| flor | felicidad |
| odio | luz del sol |
| amor | cáncer |
| cucaracha | soledad |

Es absurdamente fácil, pero imagínate que te pidiera que lo hicieras en una computadora donde te puedo mostrar la primera palabra de cada par durante 250 milisegundos (un cuarto de segundo, el tiempo suficiente para leerlo) y luego enseñarte de inmediato la segunda palabra. En ese caso, nos daríamos cuenta de que tardarías más en discriminar si la palabra es buena o mala en el caso de la *luz del sol* y el *cáncer* que en el de la *felicidad* y la *soledad*.

Este efecto se denomina «primacía afectiva» porque la primera palabra desencadena una ráfaga de afecto que prepara la mente para ir de un lado a otro.¹⁰¹ Es como hacer que el elefante se incline levemente hacia la derecha o la izquierda en anticipación de caminar hacia la derecha o hacia la izquierda. La ráfaga se activa en los primeros doscientos milisegundos, y se queda latente aproximadamente un segundo más si no hay otro estímulo que la reactive.¹⁰² Si ves la palabra dentro de ese breve lapso de tiempo, y esa segunda palabra tiene la misma valencia, entonces podrás responder más rápido, porque tu mente ya se ha ido inclinando en esa dirección. Pero si la primera palabra prepara tu mente para una evaluación negativa (*odio*) y te muestro una palabra positiva (*luz del sol*), te tomará unos 250 milisegundos adicionales responder, porque tienes que revertir la inclinación negativa.

Hasta aquí esto es sólo una confirmación de la teoría de Zajonc acerca de la velocidad y la ubicuidad del afecto, sin embargo, el factor decisivo llegó cuando los psicólogos sociales comenzaron a utilizar los *grupos sociales* como estímulos. ¿Afectaría tu velocidad de respuesta si utilizara fotografías de personas negras y personas blancas como estímulos? Mientras no tengas

prejuicios, tus tiempos de reacción no se verán influidos. Pero si prejuizas a la gente de manera implícita (es decir, automática e inconscientemente), entonces esos prejuicios promoverán ráfagas afectivas, y esas ráfagas cambiarán los tiempos de reacción.

La medida más utilizada de estas actitudes implícitas es el Test de Asociación Implícita (TAI), desarrollado por Tony Greenwald, Mahzarin Banaji y mi colega de la UVA Brian Nosek.¹⁰³ Tú mismo puedes realizar el TAI en ProjectImplicit.org. Pero te advierto: puede ser perturbador. Puedes ver cómo se mueve más lentamente cuando se te pide que asocies las cosas buenas con rostros de una raza u otra. Puedes ver cómo tu actitud implícita contradice tus valores explícitos. La mayoría de las personas descubren tener asociaciones implícitas negativas con muchos grupos sociales, como los negros, los inmigrantes, las personas obesas y los ancianos.

Y si el elefante tiende a alejarse de grupos como los ancianos (a quienes pocos condenarían moralmente), entonces ciertamente deberíamos esperar cierta inclinación (prejuicio) cuando las personas piensan en sus enemigos políticos. Para buscar tales efectos, mi colega de la UVA, Jamie Morris, midió las ondas cerebrales de liberales y conservadores mientras leían palabras con carga política.¹⁰⁴ Sustituyó las palabras *flor* y *odio* en el ejemplo anterior por palabras como *Clinton*, *Bush*, *bandera*, *impuestos*, *asistencia social* y *provida*. Cuando leyeron estas palabras, seguidas inmediatamente por palabras que todos concuerdan que son buenas (*luz del sol*) o malas (*cáncer*), sus cerebros revelaron un conflicto en algunas ocasiones. *Provida* y *luz del sol* eran afectivamente incongruentes para los liberales, al igual que *Clinton* y *luz del sol* lo eran para los conservadores. La palabra *provida* es positiva por sí sola, pero parte de lo que significa pertenecer a un partido es haber adquirido un conjunto de reacciones intuitivas correctas a cientos de palabras y frases. Tu elefante sabe en qué dirección inclinarse en términos como *provida*, y mientras tu elefante se balancea hacia un lado y otro durante todo el día, verás que sientes más confianza y afinidad hacia las personas de tu alrededor que se muevan en sincronía contigo.

La naturaleza intuitiva de los juicios políticos es aún más sorprendente en el trabajo de Alex Todorov, de Princeton. Todorov estudia cómo nos formamos impresiones de las personas. Cuando comenzó su trabajo, ya había muchas investigaciones que demostraban que juzgamos a las personas atractivas como más inteligentes y más virtuosas, y que es más probable que concedamos a una cara bonita el beneficio de la duda.¹⁰⁵ Los jurados son más propensos a absolver a acusados atractivos, y cuando se condena a personas hermosas, los jueces les otorgan sentencias más ligeras, en promedio.¹⁰⁶ Esto no es más que la primacía afectiva normal, que hace que todos se inclinen hacia el lado del acusado, lo que notifica a sus jinetes que deben interpretar las pruebas de una manera que respalde el deseo del elefante de absolverlo.

Todorov, sin embargo, descubrió que había más cosas en juego que el atractivo. Para probarlo, recopiló fotografías de los ganadores y candidatos en cientos de elecciones para el Senado y la Cámara de Representantes de Estados Unidos. Luego, mostró a un grupo de personas un par de fotografías de cada elección sin datos sobre el partido político y les pidió que escogieran cuál les parecía más competente. Encontró que el candidato que la gente juzgó más competente era el que había ganado la elección aproximadamente dos tercios de las veces.¹⁰⁷ El juicio rápido de las personas sobre el atractivo de los candidatos y su simpatía general no eran tan buenos para predecir la victoria, y eso implicaba que estos juicios de competencia no se basaban únicamente en una sensación general de positividad. Podemos tener múltiples intuiciones simultáneas, cada una de las cuales procesa un tipo diferente de información.

Curiosamente, cuando Todorov obligó a estos individuos a emitir sus juicios de competencia después de mostrar el par de imágenes en la pantalla sólo una décima de segundo —no lo suficiente como para dejar que sus ojos se fijaran en cada imagen—, sus rápidos juicios de competencia predijeron los resultados reales la misma cantidad de veces.¹⁰⁸ Lo que sea que esté haciendo el cerebro, lo está haciendo de manera instantánea, al igual que cuando miras la ilusión de Muller-Lyer.

La conclusión es que la mente humana, al igual que la mente de los animales, reacciona constantemente de forma intuitiva a todo lo que percibe, y basa sus respuestas en esas reacciones. Al primer segundo de ver, oír o conocer a una persona, el elefante ya comienza a inclinarse a favor o en contra, y esa inclinación influye en lo que piensas y haces a continuación. Las intuiciones vienen primero.¹⁰⁹

3. Nuestros cuerpos guían nuestros juicios

Una forma de llegar al elefante es a través de su tronco. El nervio olfativo transmite señales sobre los olores a la corteza insular (la ínsula), una región situada a lo largo de la superficie inferior de la parte frontal del cerebro.

Esta parte del cerebro solía conocerse como la «corteza gustativa» porque en todos los mamíferos procesa la información proveniente de la nariz y la lengua, ayudando a guiar al animal hacia los alimentos adecuados y a alejarlo de los dañinos. En los seres humanos, sin embargo, este antiguo centro de procesamiento de alimentos ha asumido nuevas funciones, y ahora guía nuestro gusto en las personas. Se vuelve más activo cuando vemos algo moralmente sospechoso, especialmente si se trata de algo repugnante, y también ante una variada gama de injusticias.¹¹⁰ Si existiese algún tipo de electrodo diminuto que pudiera introducirse a través de la nariz hasta llegar a las ínsulas, podríamos controlar el elefante, haciéndolo alejarse de lo que sea que estuviesen viendo en el momento en que presionamos un botón. Bueno, en realidad tenemos un electrodo así. Se llama aerosol de pedo.

A Alex Jordan, un estudiante de posgrado de Stanford, se le ocurrió la idea de pedirle a la gente que emitiera juicios morales mientras secretamente disparaba sus alarmas de asco. Se detuvo en una intersección peatonal en el campus de Stanford y pidió a los transeúntes que completaran una breve encuesta. En ella la gente tenía que emitir juicios sobre cuatro cuestiones controvertidas, como el matrimonio entre primos hermanos, o la decisión de un estudio de cine de lanzar un documental cuyo director había engañado a algunas personas entrevistadas.

Alex se paró justo al lado de un bote de basura que había vaciado. Antes de reclutar a la mitad de sus sujetos, ponía una nueva bolsa de plástico en el bote, y antes de que pasaran por allí (y de que pudieran verlo), rociaba el aerosol de pedo dos veces en el forro de plástico, lo que «perfumaba» toda la intersección durante unos minutos. Antes de reclutar a la otra mitad de entrevistados, dejó la bolsa vacía sin rociar.

Efectivamente, las personas emitieron juicios más duros cuando respiraban aire fétido.¹¹¹ Otros investigadores han encontrado el mismo efecto al pedir a los sujetos que rellenen cuestionarios después de beber bebidas amargas en contraste con bebidas dulces.¹¹² Como dice mi colega de la UVA Jerry Clore, utilizamos «el afecto como información».¹¹³ Cuando intentamos

decidir qué pensamos acerca de algo, miramos hacia dentro, evaluamos cómo nos sentimos. Si me siento bien, debe ser que me gusta, y si en cambio siento algo desagradable, eso debe significar que no me gusta.

Ni siquiera necesitas provocar sentimientos de asco para obtener estos efectos. El simple acto de lavarse las manos puede influirte. Chenbo Zhong, de la Universidad de Toronto, ha demostrado que los sujetos a quienes se les pide lavarse las manos con jabón antes de completar cuestionarios se vuelven más moralistas sobre cuestiones relacionadas con la pureza moral (como la pornografía y el consumo de drogas).¹¹⁴ Una vez que estás limpio, quieres mantenerte lejos de las cosas sucias.

Zhong también ha demostrado el proceso inverso: la inmoralidad hace que las personas quieran limpiarse. Las personas a quienes se les pide que recuerden sus propias transgresiones morales, o que simplemente transcriban la narración de la transgresión moral de otra persona, piensan más en la limpieza y desean asearse con urgencia.¹¹⁵ Es más probable que seleccionen toallitas húmedas u otros productos de limpieza cuando se les da la opción de seleccionar productos de consumo para llevarse a casa después del experimento. Zhong llama a esto el efecto Macbeth, llamado así por la obsesión de Lady Macbeth con el agua y la limpieza después de engatusar a su marido para que asesine al Rey Duncan (ella pasa del «Un poco de agua nos lavará esta acción» a «¡Lejos de mí esta horrible mancha!»).

En otras palabras, nuestro cuerpo y nuestra mente justa están conectados por una vía de doble sentido. La inmoralidad hace que nos sintamos físicamente sucios, y asearnos puede llevarnos, en ocasiones, a que nos preocupemos más por proteger nuestra pureza moral. Eric Helzer y David Pizarro realizaron una de las demostraciones más extrañas de este efecto. Pidieron a estudiantes de la Universidad de Cornell que completasen encuestas sobre sus actitudes políticas mientras se encontraban cerca (o lejos) de un dispensador de gel antiséptico de manos. Aquellos a los que se les pidió que se parasen cerca del gel se volvieron temporalmente más conservadores.¹¹⁶

El juicio moral no es un asunto puramente cerebral en el que consideramos nuestras preocupaciones sobre el daño, los derechos y la justicia. Es una especie de proceso rápido y automático similar al que hacen los animales mientras se mueven por el mundo, juicios que los hacen sentirse atraídos hacia varias cosas o rechazarlas. El juicio moral lo realiza principalmente el elefante.

4. Los psicópatas razonan pero no sienten

Aproximadamente uno de cada cien hombres (y una cantidad mucho menor de mujeres) es psicópata. La mayoría no son violentos, pero los que sí son violentos son los que comenten cerca de la mitad de los crímenes más graves, como asesinatos y violaciones en serie o matar a policías.¹¹⁷ Robert Hare, un destacado investigador, define la psicopatía por dos conjuntos de características. Están las cosas inusuales que los psicópatas *hacen*: un comportamiento antisocial impulsivo, que comienza en la infancia; y las cosas de las que *carecen*: emociones morales. No sienten compasión, culpa, timidez o ni siquiera vergüenza, lo que les facilita mentir y herir tanto a familiares y amigos como a animales.

Los psicópatas sí tienen *algunas* emociones. Cuando Hare le preguntó a un hombre si alguna vez sintió su corazón palpitar o su estómago revuelto, él respondió: «¡Por supuesto! No soy un robot. Me emociono bastante cuando practico sexo o cuando peleo». ¹¹⁸ Pero los psicópatas no manifiestan emociones que indiquen interés por otras personas. Los psicópatas parecen vivir en un mundo hecho de objetos, algunos de ellos bípedos. Un psicópata le contó a Hare acerca de un asesinato que había cometido mientras asaltaba la casa de un anciano:

Estoy merodeando cuando este viejo baja las escaleras y... eh... empieza a gritar y a tener un puto ataque... así que le pego un tiro en la, eh, cabeza y ni así se calla. Entonces le doy un golpe en la garganta y él... como que... se tambalea hacia atrás y cae al suelo. ¡Está ahogándose y chillando como un cerdo! [risas] Me está poniendo de los jodidos nervios, así que lo pateo un par de veces en la cabeza. Eso lo calló... En ese punto ya estoy bastante cansado, así que saco unas cervezas de la nevera, pongo la tele y me quedo dormido. Me despertaron los policías [risas]. ¹¹⁹

La habilidad para razonar de manera normal combinada con la ausencia de emociones morales es una combinación peligrosa. Los psicópatas aprenden a decir lo que necesiten decir para obtener lo que desean. Ted Bundy, el asesino en serie, por ejemplo, era estudiante de psicología en la universidad, y allí trabajó como voluntario en una línea directa de ayuda. En esas llamadas telefónicas aprendió a hablar con mujeres y ganarse su confianza. Luego violó, mutiló y asesinó al menos a treinta mujeres jóvenes antes de ser capturado en 1978.

La psicopatía no parece ser causada por unos malos cuidados maternos, por un trauma temprano o por cualquier otra explicación relacionada con la crianza. Es una enfermedad heredable genéticamente ¹²⁰ que crea cerebros que no se conmueven por las necesidades, el sufrimiento o la dignidad de los demás. ¹²¹ El elefante no responde ni con la más mínima inclinación ante la más grave de las injusticias. El piloto es perfectamente normal, capaz de buenos razonamientos estratégicos, pero su trabajo es servir al elefante, no actuar como una brújula moral.

5. Los bebés sienten pero no razonan

Los psicólogos solían asumir que la mente infantil era una pizarra en blanco. El mundo en el que entran los bebés es «una gran confusión brillante y sonora», como lo expresó William James, ¹²² y pasan los años siguientes tratando de darle sentido a todo. Pero cuando los psicólogos del desarrollo inventaron la manera de asomarse a esas mentes infantiles, encontraron una gran cantidad de cosas ya escritas en esa pizarra.

El truco fue ver qué sorprendía a los bebés. Los infantes de dos meses observarán por más tiempo un suceso que los sorprenda que un suceso que estaban esperando. Si todo es una confusión sonora, entonces todo debería ser igualmente sorprendente. Pero si la mente del bebé ya tiene hechas ciertas conexiones que le hacen interpretar los sucesos de una cierta manera, entonces los bebés se pueden sorprender cuando el mundo altere sus expectativas.

Usando este truco, los psicólogos descubrieron que los bebés nacen con ciertos conocimientos de física y de mecánica: esperan que los objetos se muevan de acuerdo a las leyes de movimiento de Newton y se sorprenden cuando los psicólogos les muestran escenas que

deberían ser físicamente imposibles (como cuando un coche de juguete parece atravesar un objeto sólido). Los psicólogos lo saben porque los bebés observan más tiempo esas escenas imposibles que escenas similares pero menos mágicas (ver al coche de juguete pasar *justo por detrás* del objeto sólido).¹²³ Los bebés parecen tener alguna capacidad innata para procesar sucesos en su mundo físico, en el mundo de los objetos.

Sin embargo, cuando los psicólogos cavaron más profundamente, descubrieron que los infantes también vienen equipados con habilidades innatas para comprender su mundo *social*. Entienden conceptos como hacer daño y ayudar.¹²⁴ Los psicólogos de Yale Kiley Hamlin, Karen Wynn y Paul Bloom realizaron espectáculos de marionetas para bebés de seis y diez meses en los que un «escalador» (una figura de madera con unos ojos pegados) luchaba por escalar una colina. Algunas veces una segunda marioneta venía y ayudaba al escalador desde abajo. Otras veces, aparecía otra marioneta diferente en la cima de la colina y empujaba repetidas veces al escalador pendiente abajo.

Al cabo de unos minutos, los infantes presenciaron un nuevo espectáculo con las marionetas. Esta vez el escalador miraba a un lado y a otro entre la marioneta que lo ayudaba y la que lo obstaculizaba, para finalmente elegir a la obstaculizadora. Para los infantes, este era el equivalente social de ver a un coche atravesar una superficie sólida, no tenía sentido y por ello observaban más tiempo que cuando el escalador elegía a la marioneta que lo ayudaba.¹²⁵

Al finalizar el experimento, la marioneta ayudante y la obstaculizadora fueron colocadas en una bandeja frente a los infantes. En la mayor parte de los casos, los infantes fueron en busca de la ayudante. Si los infantes no analizasen su mundo social, no les habría importado qué marioneta coger, pero claramente querían a la marioneta amable. Los investigadores concluyeron que «la capacidad de evaluar a los individuos sobre la base de sus interacciones sociales es universal e innata».¹²⁶

Tiene sentido que los infantes puedan aprender fácilmente quién es amable con *ellos*. Los cachorros también pueden hacerlo. Pero estos hallazgos sugieren que a los seis meses de edad, los bebés observan cómo se comportan otras personas y desarrollan una preferencia por las personas agradables en lugar de las personas mezquinas. En otras palabras, el elefante comienza a hacer algo parecido a juicios morales durante la infancia, mucho antes de que lleguen el lenguaje y el razonamiento.

Observando los descubrimientos acerca de los bebés y de los psicópatas al mismo tiempo, es claro que las intuiciones morales emergen muy temprano y son necesarias para el desarrollo moral.¹²⁷ La capacidad de razonar surge mucho más tarde, y cuando el razonamiento moral no está acompañado por la intuición moral, los resultados no son agradables.

6. En el cerebro, las reacciones afectivas están en el lugar correcto en el momento preciso

Los estudios de Damasio en pacientes con daño cerebral muestran que las áreas emocionales del cerebro son el *lugar* correcto para buscar los fundamentos de la moralidad, porque perderlas interfiere con nuestra competencia moral.

El caso sería incluso más significativo si estas áreas estuvieran activas en ese *momento* preciso. ¿Se vuelven más activas estas áreas justo antes de que alguien emita un juicio moral o tome una decisión?

En 1999, Joshua Greene, que por ese entonces estudiaba filosofía en Princeton, se asoció con el destacado neurocientífico Jonathan Cohen para ver qué sucedía realmente en el cerebro mientras las personas emitían juicios morales. Estudió dilemas morales en los que dos principios éticos principales parecían entrar en conflicto. Por ejemplo, probablemente hayas oído hablar del famoso «dilema del tranvía»,¹²⁸ en el que la única forma en que se puede evitar que un tranvía fuera de control mate a cinco personas atadas a la vía es empujar a una persona de un puente hacia las vías.

Los filósofos han discutido durante mucho tiempo sobre si es aceptable dañar a una persona con el fin de generar un beneficio mucho mayor para los demás. El utilitarismo es la escuela filosófica que dice que siempre debes tratar de lograr el beneficio de la mayor cantidad de individuos, incluso si algunas personas resultan lastimadas en el camino, por lo que, si realmente no hay otra manera de salvar esas cinco vidas, adelante, empuja. Otros filósofos creen que tenemos el deber de respetar los derechos de los individuos, y no deberíamos hacer daño a nadie para alcanzar nuestros objetivos, aunque estos objetivos sean morales, como salvar vidas. Esta rama de la ética se conoce como deontología (de la raíz griega que nos da la palabra *deber*). Los deontólogos hablan de una serie de altos principios morales derivados de y justificados por un razonamiento cuidadoso; ellos nunca estarían de acuerdo en que estos principios son meramente racionalizaciones *post hoc* de intuiciones viscerales. Pero Greene tenía la corazonada de que esas intuiciones viscerales eran lo que a menudo impulsaba a las personas a emitir juicios deontológicos, mientras que los juicios utilitarios eran más fríos y calculadores.

Para poner a prueba su corazonada, Green escribió veinte historias que, al igual que la historia del tranvía, implicaban infligir un daño personal directo, generalmente por una buena razón. Por ejemplo, ¿deberías tirar a una persona herida de un bote salvavidas para evitar que el bote se hunda y se ahoguen el resto de los pasajeros? Todas estas historias se escribieron para producir una fuerte ráfaga afectiva de carácter negativo.

Greene también escribió veinte historias sobre daños *impersonales*, como una versión del dilema del tranvía en el que salvas a las cinco personas al accionar un interruptor que lo desvía hacia una vía lateral, en donde mata a una sola persona. Objetivamente es la misma transacción, una vida a cambio de cinco, por lo que muchos filósofos juzgan los dos casos de la misma manera, pero desde una perspectiva intuicionista, hay un mundo de diferencia.¹²⁹ Sin esa ráfaga inicial de horror (empujar a alguien con tus propias manos), el sujeto es libre de examinar ambas opciones y elegir la que salva la mayoría de las vidas.

Greene colocó a dieciocho sujetos en un escáner de resonancia magnética funcional (RMNf) y les enseñó cada una de sus historias en una pantalla, una a la vez. Cada persona tuvo que presionar uno de dos botones para indicar si era apropiado o no que una persona tomara el curso de acción descrito, por ejemplo, para empujar a la persona del puente o accionar el interruptor.

Los resultados eran claros y convincentes. Cuando los sujetos leían historias que implicaban un daño personal, mostraban una mayor actividad en varias regiones cerebrales relacionadas con el procesamiento emocional. En muchas historias, la fuerza relativa de estas reacciones emocionales predecían el juicio moral medio.

Green publicó este histórico estudio en 2001 en la revista *Science*.¹³⁰ Desde entonces, muchos otros laboratorios han colocado a personas en escáneres de RMNf y les han pedido que observen fotografías sobre violaciones morales, que realicen donaciones caritativas, que asignen castigos por crímenes o que jueguen juegos con tramposos y cooperadores.¹³¹ Con muy pocas excepciones, los resultados cuentan una historia consistente: las áreas del cerebro involucradas en el procesamiento emocional se activan casi de inmediato, y la alta actividad en estas áreas se correlaciona con los tipos de juicios morales o decisiones que las personas toman en última instancia.¹³²

En un artículo titulado «La broma secreta del alma de Kant», Greene resumió lo que él y muchos otros habían encontrado.¹³³ Greene no conocía lo que E. O. Wilson había dicho acerca de los filósofos que consultaban sus «centros emotivos» cuando escribió ese artículo, pero su conclusión fue igual a la de Wilson:

Tenemos fuertes sentimientos que nos dicen en términos claros pero vagos que algunas cosas simplemente no se pueden hacer y que otras cosas sencillamente se deben hacer. No es obvio, sin embargo, cómo darle sentido a estos sentimientos, así que, con la ayuda de algunos filósofos especialmente creativos, inventamos una historia racionalmente atractiva [acerca de derechos].

Éste es un impresionante ejemplo de consiliencia. Wilson había profetizado en 1975 que la ética pronto sería «biologizada» y refundada como la interpretación de la actividad de los «centros emotivos» del cerebro. Cuando hizo esa profecía, iba en contra de las corrientes dominantes de su tiempo. Los psicólogos como Kohlberg dijeron que la acción en la ética radicaba en el razonamiento, no en la emoción, y el clima político fue duro para personas como Wilson, que se atrevieron a sugerir que el pensamiento evolutivo era una forma válida de examinar el comportamiento humano.

Sin embargo, en los treinta y tres años transcurridos entre las citas de Wilson y Greene, todo cambió. Los científicos en muchos campos comenzaron a reconocer el poder y la inteligencia de los procesos automáticos, incluida la emoción.¹³⁴ La psicología evolutiva se volvió respetable, si no en todos los departamentos académicos, al menos en la comunidad interdisciplinaria de especialistas que ahora estudia la moralidad.¹³⁵ En los últimos años, ha llegado esa «nueva síntesis» que Wilson predijo en 1975.

Los elefantes a veces están abiertos a razonar

He argumentado que el modelo de Hume (la razón es un sirviente) se ajusta mejor a los hechos que el modelo platónico (la razón podría y debería gobernar) o el modelo de Jefferson (la cabeza y el corazón son coemperadores). Pero cuando Hume dijo que la razón es «esclava» de las pasiones, creo que fue demasiado lejos.

Se supone que un esclavo no debe nunca cuestionar a su amo, pero la mayoría de nosotros podemos recordar muchas veces en las que cuestionamos y revisamos nuestro primer juicio intuitivo. La metáfora del jinete y el elefante funciona bien aquí. El jinete evolucionó para servir al elefante, pero es una colaboración más bien digna, como un abogado que sirve a un cliente, más que un esclavo que sirve a un maestro. Los buenos abogados hacen lo que pueden para ayudar a

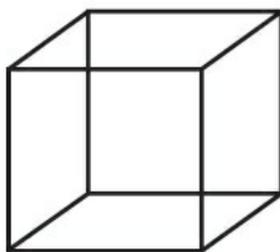
sus clientes, pero a veces se niegan a aceptar ciertas peticiones. Tal vez la solicitud es imposible (como encontrar una razón para condenar a Dan, al menos así fue para la mayoría de las personas en mi experimento de hipnosis). Tal vez la solicitud sea autodestructiva (como cuando el elefante quiere un tercer pedazo de pastel y el jinete se niega a inventarse una excusa). El elefante es mucho más poderoso que el jinete, pero no es un dictador absoluto.

¿Cuándo escucha entonces el elefante a la razón? La manera principal que usamos para cambiar de opinión sobre cuestiones morales es interactuar con otras personas. Somos terribles buscando evidencias que desafíen nuestras propias creencias, pero otras personas nos hacen este favor, ya que somos bastante buenos encontrando errores en las creencias ajenas. Cuando las discusiones son hostiles, las probabilidades de cambio son mínimas. El elefante se aleja del oponente, y el jinete trabaja frenéticamente para refutar los argumentos del oponente.

Pero si existe afecto, admiración o el deseo de complacer a la otra persona, entonces el elefante se inclina hacia esa persona y el jinete intenta encontrar la verdad en sus argumentos. El elefante puede que cambie a menudo su dirección como respuesta a las objeciones de su propio jinete, pero puede ser conducido de manera fácil por la mera presencia de elefantes amistosos (ése es el enlace de persuasión social en el modelo intuicionista social) o por los buenos argumentos que recibe de los jinetes de esos elefantes amistosos (ése es el enlace de persuasión razonada).

Incluso hay ocasiones en las que cambiamos de opinión por nuestra cuenta, sin la ayuda de otras personas. A veces tenemos intuiciones contradictorias acerca de algo, como muchas personas las tienen sobre el aborto y otros temas controvertidos. Dependiendo de la víctima, el argumento o el amigo en el que estés pensando en un momento dado, tu juicio puede ir de un lado al otro, como si estuvieras mirando a un cubo Necker (figura 3.1).

Figura 3.1 Un cubo Necker puede ser leído por tu sistema visual de dos maneras conflictivas, pero no al mismo tiempo



De manera similar, algunos dilemas morales pueden ser leídos por tu intuición moral de dos maneras conflictivas, pero es difícil sentir ambas intuiciones a la vez.

Finalmente, es posible que las personas simplemente razonen hasta llegar a una conclusión moral que contradiga su juicio intuitivo inicial, aunque creo que este proceso es poco frecuente. Sólo conozco un estudio que ha demostrado esta invalidación de manera experimental, y sus hallazgos son reveladores.

Joe Paxton y Josh Greene pidieron a los estudiantes de Harvard que juzgaran la historia de Julie y Mark que conté en el capítulo 2.¹³⁶ Le dieron a la mitad de los sujetos un argumento realmente malo para justificar el incesto consensuado («si Julie y Mark hacen el amor, entonces habrá más amor en el mundo»). A la otra mitad le dieron un argumento a favor más fuerte (sobre cómo la aversión al incesto está causada en realidad por una antigua adaptación evolutiva para evitar defectos de nacimiento en un mundo sin métodos anticonceptivos, pero como Julie y Mark usan protección, esa preocupación no es relevante). Uno pensaría que los estudiantes de Harvard se dejarían persuadir más por una buena razón que por una mala, pero fue irrelevante. El elefante se inclinó hacia un lado tan pronto como los sujetos escucharon la historia. El jinete luego se topó con una alternativa para rechazar el juicio (buena o mala), pero los sujetos condenaron la historia por igual en ambos casos.

Sin embargo, Paxton y Greene agregaron un giro al experimento: algunos sujetos no pudieron responder de inmediato. El ordenador los obligó a esperar dos minutos antes de que pudieran emitir su juicio sobre Julie y Mark. En estos sujetos, el elefante se inclinó, pero las ráfagas afectivas rápidas no duran dos minutos. Mientras el sujeto estaba allí sentado, mirando la pantalla, la inclinación disminuyó y el jinete tuvo el tiempo y la libertad de pensar en el argumento a favor. Las personas que se vieron obligadas a reflexionar sobre el argumento débil terminaron condenando a Julie y Mark, incluso más que las personas que respondieron inmediatamente. Pero las personas que se vieron obligadas a reflexionar sobre el buen argumento durante dos minutos se volvieron sustancialmente más tolerantes con la decisión de Julie y Mark de tener relaciones sexuales. La demora le permitió al jinete pensar por sí mismo y decidir sobre un juicio que para muchos sujetos era contrario a la inclinación inicial del elefante.

En otras palabras, en circunstancias normales, el jinete sigue la ruta del elefante, del mismo modo que un abogado recibe instrucciones de un cliente. Pero si obligas a ambos a sentarse y conversar durante unos minutos, el elefante en realidad se abre a recibir consejos del jinete y a argumentos de fuentes externas. Las intuiciones vienen primero y, en circunstancias normales, hacen que luego entremos en un razonamiento socialmente estratégico, pero hay formas de hacer que esta relación sea más como una calle de doble sentido.

En resumen

El primer principio de la psicología moral es: *Las intuiciones vienen primero, el razonamiento estratégico después*. En apoyo de este principio, revisé seis áreas de investigación experimental que demuestran que:

- Los cerebros evalúan de manera instantánea y constante (como afirmaron Wundt y Zajonc).
- Los juicios políticos y sociales dependen en gran medida de ráfagas intuitivas rápidas (como lo han demostrado Todorov y el trabajo con los TAI).
- Nuestros estados corporales a veces influyen en nuestros juicios morales. Los malos olores y sabores pueden hacer que las personas sean más críticas (también cualquier cosa que las haga pensar en pureza y limpieza).
- Los psicópatas razonan pero no sienten (y presentan graves deficiencias morales).

- Los bebés sienten pero no razonan (y tienen principios de moralidad).
- Las reacciones afectivas aparecen en el lugar correcto y el momento correcto en el cerebro (como lo muestran Damasio, Greene y una ola de estudios más recientes).

La unión de estas seis áreas nos da un retrato bastante claro del jinete y el elefante, y de los roles que desempeñan en nuestra mente justa. El elefante (los procesos automáticos) es donde radica la mayor parte de la acción en psicología moral. El razonamiento importa, por supuesto, particularmente entre las personas, y en particular cuando las razones pueden desencadenar nuevas intuiciones. Los elefantes mandan, pero no son ni tontos ni déspotas. Las intuiciones pueden ser modeladas por el razonamiento.¹³⁷

Pero la conclusión más importante es que cuando vemos o escuchamos acerca de las cosas que hacen otras personas, el elefante comienza a inclinarse de inmediato. El jinete, que siempre está tratando de anticipar el próximo movimiento del elefante, comienza a buscar la manera de apoyarlo. Cuando mi esposa me reprendió por dejar platos sucios en la mesa, honestamente creí que era inocente. Envié adelante a mi razonamiento para que me defendiera y regresó con un expediente legal efectivo en sólo tres segundos. Sólo porque esto sucedió en el mismo instante en el que estaba escribiendo sobre la naturaleza del razonamiento moral fue por lo que me molesté en analizar de cerca los argumentos de mi abogado y descubrí que eran ficciones históricas, basadas vagamente en hechos reales.

¿Por qué tenemos esta extraña arquitectura mental? A medida que el tamaño de los cerebros homínidos se triplicó durante los últimos cinco millones de años, desarrollaron el lenguaje y una capacidad ampliamente mejorada para razonar, ¿por qué entonces desarrollamos un abogado interno, en lugar de un juez o un científico? ¿No habría sido una mejor forma de adaptación para nuestros antepasados descubrir la *verdad*, la verdad real sobre quién hizo qué y por qué, en lugar de usar todo ese poder mental sólo para encontrar evidencias que apoyasen lo que quisiesen creer? Eso depende de lo que consideres que era más importante para la supervivencia de nuestros antepasados: la verdad o la reputación.

Vótame (te explico por qué)

Supón que, siguiendo una tradición, los dioses lanzasen una moneda el día de tu nacimiento. Si sale cara, serás una persona supremamente honesta y justa a lo largo de tu vida, pero todos los que te rodeen creerán que eres un sinvergüenza. Si sale cruz, engañarás y mentirás siempre que te sea necesario y, sin embargo, todos a tu alrededor creerán que eres la encarnación de la virtud. ¿Qué preferirías? La *República* de Platón, una de las obras más influyentes en el canon occidental, es un amplio argumento de por qué deberías elegir cara, por tu propio bien. Es mejor *ser* que *parecer* virtuoso.

Al principio de la *República*, Glaucón (el hermano de Platón) reta a Sócrates a que demuestre que la justicia por sí sola, y no simplemente la reputación de justicia, conduce a la felicidad. Glaucón le pide a Sócrates que imagine lo que le sucedería a un hombre que tuviese el mítico anillo de Giges, un anillo dorado que hace que su portador sea invisible a voluntad:

Pues bien, no habría persona tan incorruptible como para perseverar en la justicia y abstenerse en absoluto de tocar lo de los demás, cuando nada le impide dirigirse al mercado y tomar de allí sin miedo alguno cuanto quisiera, entrar en las casas ajenas y fornicar con quien se le antojara, matar o libertar personas a su arbitrio, obrar, en fin, como un dios rodeado de mortales. En nada diferirían, pues, los comportamientos del uno y del otro, que seguirían exactamente el mismo camino.¹³⁸

El experimento mental de Glaucón supone que las personas sólo son virtuosas porque temen las consecuencias de ser descubiertas, y especialmente el daño a sus reputaciones. Glaucón decía que no estaría satisfecho hasta que Sócrates pudiese probar que un hombre justo con mala reputación era más feliz que un hombre injusto con fama de bueno.¹³⁹

Es sin duda todo un desafío, y Sócrates lo aborda con una analogía: la justicia en un hombre es como la justicia en una ciudad (una *polis* o ciudad-Estado). Luego añade que una ciudad justa es aquella en la que hay armonía, cooperación y una división del trabajo entre todas las castas.¹⁴⁰ Los granjeros se ocupan de las granjas, los carpinteros construyen y los gobernantes, gobiernan. Todos contribuyen al bien común, y todos se lamentan cuando la desgracia toca a alguno de ellos.

En una ciudad injusta, sin embargo, la ganancia de un grupo es la pérdida de otro, las facciones maquinan unas en contra de otras, los poderosos explotan a los débiles y la ciudad se divide contra sí misma. Para asegurarse de que esta *polis* no descienda al caos del despiadado interés propio, Sócrates dice que los filósofos deben gobernar, ya que sólo ellos perseguirán lo que es realmente bueno y no sólo lo que es bueno para ellos mismos.¹⁴¹

Una vez que sus oyentes estuvieron de acuerdo con esta imagen de una ciudad justa, armoniosa y feliz, Sócrates argumentó que exactamente este tipo de relaciones operan también en una persona justa, armoniosa y feliz. Si los filósofos deben gobernar la ciudad feliz, entonces la

razón debe gobernar a la *persona* feliz. Y si la razón es la que gobierna, lo que le importa es lo que es realmente bueno, no sólo la apariencia de virtud.

Platón (que había sido alumno de Sócrates) tenía un conjunto coherente de creencias sobre la naturaleza humana, y en el centro de estas creencias estaba su fe en la perfectibilidad de la razón. La razón es nuestra naturaleza original, pensaba, nos fue entregada por los dioses e instalada en nuestras esféricas cabezas. Las pasiones a menudo corrompen a la razón, pero si podemos aprender a controlar esas pasiones, nuestra racionalidad divina brillará y nos guiará a hacer lo que es correcto, no lo popular.

Como suele ocurrir cuando hablamos de filosofía moral, los argumentos sobre lo que *debemos* hacer dependen de suposiciones, a menudo tácitas, sobre la naturaleza humana y la psicología humana.¹⁴² Y para Platón, la psicología asumida es simplemente errónea. En este capítulo mostraré que la razón no es adecuada para gobernar; fue diseñada para buscar justificaciones, no la verdad. Mostraré que Glaucón tenía razón; las personas se preocupan mucho más por la apariencia y por la reputación que por la realidad. De hecho, elogiaré a Glaucón durante el resto del libro por ser el tipo que lo entendió todo, el tipo que se dio cuenta de que el principio más importante para diseñar una sociedad ética es el de *asegurarse de que la reputación de todos esté bajo observación todo el tiempo*, para que el mal comportamiento siempre acarree malas consecuencias.

William James, uno de los fundadores de la psicología estadounidense, instó a los psicólogos a adoptar un enfoque «funcionalista» de la mente. Eso significa examinar las cosas en términos de lo que *hacen*, dentro de un sistema más grande. La función del corazón es bombear sangre dentro del sistema circulatorio, y no puedes entender el corazón a menos que tengas esto en cuenta. James aplicó la misma lógica a la psicología: si quieres entender cualquier mecanismo o proceso mental, debes saber cuál es su función, dentro de un sistema más grande. El pensamiento es para la acción, decía James.¹⁴³

¿Cuál es entonces la función del razonamiento moral? ¿Te parece que ha sido moldeado, ajustado y elaborado (por selección natural) para ayudarnos a encontrar la verdad, de modo que podamos saber la forma correcta de comportarnos y condenar a aquellos que se comportan incorrectamente? Si crees eso, entonces eres racionalista, como Platón, Sócrates y Kohlberg.¹⁴⁴ ¿O el razonamiento moral parece haber sido moldeado, ajustado y elaborado para ayudarnos a impulsar objetivos socialmente estratégicos, como proteger nuestra reputación y convencer a otras personas o a nuestro equipo de que nos apoyen cuando existe un desacuerdo? Si crees eso, entonces eres glauconiano.

Todos somos políticos intuitivos

Si ves a un centenar de insectos trabajar juntos hacia un objetivo común, es seguro apostar que son hermanos. Pero cuando ves a cien personas trabajar en una construcción o ir a la guerra, te sorprendería si todos resultasen ser miembros de una gran familia. Los seres humanos somos los campeones mundiales de la cooperación no relacionada con el parentesco, y lo somos en gran

parte porque hemos creado sistemas de responsabilidad formal e informal. Somos realmente buenos responsabilizando a otros por sus actos, y muy hábiles para movernos en un mundo en el que otros nos hacen responsables de los nuestros.

Phil Tetlock, un prominente investigador en el estudio de la responsabilidad, define la responsabilidad como la «expectativa explícita de que alguien tendrá que justificar sus creencias, sentimientos o acciones ante los demás» junto a la expectativa de que se nos recompensará o castigará dependiendo de lo bien que nos justifiquemos.¹⁴⁵ Cuando nadie responde ante nadie, cuando los vagos y los tramposos quedan impunes, todo se derrumba. (Cuán rigurosamente se castiga a los vagos y tramposos se verá en capítulos posteriores como una diferencia importante entre liberales y conservadores).

Una comparación útil sugerida por Tetlock para comprender cómo se comportan las personas dentro de las redes de responsabilidad que constituyen las sociedades humanas es la siguiente: actuamos como *políticos intuitivos* que se esfuerzan por mantener identidades morales atractivas frente a nuestros múltiples electorados. Racionalistas como Kohlberg y Turiel describieron a los niños como pequeños científicos que usan la lógica y la experimentación para descubrir la verdad por sí mismos, y cuando observamos los esfuerzos de los niños para comprender el mundo físico, la comparación resulta adecuada; los niños formulan y prueban hipótesis y convergen, gradualmente, en la verdad.¹⁴⁶ En el mundo social, sin embargo, las cosas son diferentes, según Tetlock. El mundo social es glauconiano.¹⁴⁷ La apariencia suele ser mucho más importante que la realidad.

En una investigación realizada por Tetlock, se les pidió a los sujetos que resolviesen problemas y tomaran decisiones.¹⁴⁸ Por ejemplo, se les dio información sobre un caso legal y luego se les pidió que infirieran culpabilidad o inocencia. A algunos se les dijo que tendrían que explicar sus decisiones a alguien más; otros sujetos, en cambio, sabían que nadie les pediría explicaciones. Tetlock descubrió que cuando se les deja a su propio aire, las personas muestran la habitual serie de errores, desinterés y confianza en sus intuiciones que se ha documentado en muchas investigaciones acerca de la toma de decisiones.¹⁴⁹ Pero cuando a las personas se les dice de antemano que tendrán que dar explicaciones, piensan de manera más sistemática y autocrítica, y son menos propensas a saltar a conclusiones prematuras y más proclives a revisar sus creencias en función de las evidencias.

Ésa podría ser una buena noticia para los racionalistas. ¿Se trata de que pensamos cuidadosamente cada vez que creemos que es importante? No exactamente. Tetlock encontró dos tipos muy diferentes de razonamiento cuidadoso. El *pensamiento exploratorio*, que es una «consideración equilibrada de puntos de vista alternativos», y el *pensamiento confirmatorio*, que es «un intento unilateral de racionalizar un punto de vista particular».¹⁵⁰ La responsabilidad aumenta el pensamiento exploratorio sólo cuando se dan tres condiciones: 1) quienes toman las decisiones saben de antemano que serán responsables ante una audiencia, 2) las opiniones de la audiencia son desconocidas, y 3) ellos creen que la audiencia está bien informada y que le interesa especialmente la precisión.

Cuando se cumplen las tres condiciones, las personas hacen todo lo posible por descubrir la verdad, porque eso es lo que la audiencia quiere escuchar. Pero el resto del tiempo, que es casi todo el tiempo, la presión asociada a la rendición de cuentas simplemente aumenta el pensamiento

confirmatorio. La gente se esfuerza más en *aparentar* que está en lo cierto que en realmente *estar* en lo cierto. Tetlock lo resume así:

Una función central del pensamiento es asegurarse de que uno actúe de una manera *que pueda ser persuasivamente justificada o excusada por otros*. De hecho, el proceso de considerar la capacidad de justificación de nuestras elecciones puede ser tan dominante y tan frecuente que al momento de decidir no buscamos sólo motivos convenientes para cuando debamos explicar esa elección a otros, sino que también *buscamos razones para convencernos a nosotros mismos* de que hemos tomado la decisión «correcta». ¹⁵¹

Tetlock concluye que el razonamiento consciente se lleva a cabo principalmente con el propósito de persuadir, no de descubrir. Y añade que también estamos tratando de persuadirnos a nosotros mismos, queremos creer las cosas que vamos a decir a los demás. En lo que resta del capítulo repasaremos cinco conjuntos de investigación experimental que apoyan la visión de Tetlock y de Glaucón: nuestro pensamiento moral se parece mucho más a un político que busca votos que a un científico que busca la verdad.

1. Estamos obsesionados con las encuestas

Ed Koch, el impetuoso alcalde de Nueva York, se hizo famoso en la década de los ochenta por saludar a sus votantes con la frase: «¿Qué tal lo llevo?». Era su versión del usual saludo neoyorquino «¿Cómo lo llevas?», pero en realidad revelaba la preocupación crónica de los funcionarios electos. Pocos de nosotros nos postularemos alguna vez a un cargo político, sin embargo, la mayoría de las personas que conocemos pertenece a uno o más electorados que nos interesa ganar. Las investigaciones sobre la autoestima sugieren que todos, inconscientemente, hacemos la misma pregunta de Koch todos los días y en casi todos nuestros encuentros.

Durante más de cien años los psicólogos han escrito sobre la necesidad de pensar bien de uno mismo. Pero Mark Leary, un destacado investigador de la autoconciencia, pensó que no tenía sentido evolutivo que existiese una profunda necesidad de autoestima. ¹⁵² Durante millones de años, la supervivencia de nuestros antepasados dependió de su capacidad para lograr que grupos pequeños los incluyeran y confiaran en ellos, por lo que si existe algún impulso innato, debería ser el de lograr que *los otros* piensen bien de nosotros. Basándose en su revisión de la investigación, Leary sugirió que la autoestima es más como un indicador interno, un «sociómetro» que mide continuamente nuestro valor como socios en una relación. Cada vez que cae la aguja del sociómetro, activa una alarma y cambia nuestro comportamiento.

Mientras estaba desarrollando la teoría del sociómetro en la década de 1990, Leary fue conociendo a personas que negaban que se vieran afectadas por lo que otros pensaban de ellas. ¿Algunas personas se guían realmente sólo por una brújula propia?

Leary decidió poner a prueba a estos autoproclamados rebeldes. En primer lugar, hizo que un gran grupo de estudiantes calificara su autoestima y cuánto dependía de la opinión de otras personas. Luego eligió a las pocas personas que, pregunta tras pregunta, dijeron que no se veían en absoluto afectadas por las opiniones de los demás y las invitó al laboratorio unas semanas más tarde. Para poder comparar, también invitó a las personas que habían dicho constantemente que les afectaba *bastante* lo que los demás piensan de ellas. Comienza el juego.

Todos tenían que sentarse solos en una habitación y hablar acerca de ellos mismos durante cinco minutos usando un micrófono. Al final de cada minuto, veían un número destellar en una pantalla frente a ellos. Ese número les marcaba lo mucho que otra persona que escuchaba desde otra habitación quería interactuar con ellos en la siguiente parte del estudio. La clasificación iba del 1 al 7 (donde el 7 es la mejor): ya imaginas lo que se siente al ver los números descender mientras hablas: 4... 3... 2... 3... 2.

En verdad, Leary había hecho trampa. A algunas personas les dio una calificación descendiente, mientras que otras obtuvieron calificaciones ascendentes: 4... 5... 6... 5... 6. Obviamente, es más agradable ver que tus números aumentan, pero ¿ver cualquiera de estos conjuntos de números (provenientes de un completo extraño) cambiaría lo que piensas de ti mismo, de tus méritos y tu autoestima?

No fue una sorpresa para nadie que las personas que admitieron que se preocupaban por las opiniones de los demás tuvieran reacciones fuertes a las cifras. Su autoestima se hundió. Pero los autoproclamados rebeldes sufrieron impactos casi igual de grandes. De hecho, puede que se guíen por su propia brújula, pero de lo que no se dan cuenta es que su brújula monitorea la opinión pública, no el verdadero norte. Tal y como lo dijo Glaucón.

La conclusión de Leary es que «el sociómetro opera a un nivel no consciente y preatento en el que monitorea el entorno social en busca de indicios de que nuestro valor relacional se encuentre bajo o esté disminuyendo».¹⁵³ El sociómetro es parte del elefante. Parecer preocupados por las opiniones de otras personas nos hace parecer débiles, y por eso nosotros (como los políticos) a menudo negamos que nos preocupen las encuestas de opinión pública, pero la verdad es que nos preocupamos mucho por lo que otros piensan de nosotros. Las únicas personas que se sabe que no tienen un sociómetro son los psicópatas.¹⁵⁴

2. Nuestro portavoz interno justifica automáticamente todo

Si quieres ver el razonamiento *post hoc* en acción, sólo tienes que observar al portavoz de un presidente o un primer ministro responder a las preguntas de los reporteros. No importa cuán mala sea la medida política en cuestión, el portavoz encontrará alguna manera de elogiarla o defenderla. Los periodistas cuestionarán sus afirmaciones y sacarán a relucir las citas contradictorias del político, o incluso las citas directas del secretario de prensa en días anteriores.

Algunas veces escucharás una pausa incómoda mientras el portavoz busca las palabras correctas, pero algo que nunca escucharás es: «¡Oye, ahí tienes razón! Tal vez deberíamos repensar esta política».

Los portavoces no pueden decir eso porque no tienen poder para formular o revisar políticas. A ellos les dicen cuál es la política, y su trabajo es encontrar pruebas y argumentos que justifiquen esa política ante la opinión pública. Ese justamente es uno de los trabajos principales del jinete: ser el portavoz a tiempo completo del elefante.

En 1960, Peter Wason (el creador de la Tarea de cuatro cartas del capítulo 2) publicó su informe sobre el «problema 2-4-6».¹⁵⁵ El problema consistía en enseñar a la gente una serie de tres números y decirles que dicha serie se ajustaba a una regla. Ellos tenían que adivinar la regla

generando otras series de tres y luego preguntar al experimentador si estas series se ajustaban a la regla. Cuando estuviesen seguros de haber adivinado la regla, debían decirle al experimentador su suposición.

Supongamos que un sujeto ve primero 2–4–6. El sujeto genera una serie en respuesta: «¿4–6–8?».

—Sí —dice el experimentador.

—¿Qué tal 120–122–124?

—Sí.

Parecía obvio para la mayoría de la gente que la regla era números pares consecutivos. Pero el experimentador les dijo que no era correcto, entonces probaron otras reglas: «3–5–7?».

—Sí.

—¿Qué hay de 35–37–39?

—Sí.

—Vale, ¿entonces la regla debe ser cualquier serie de números que se eleve de dos en dos?

—No.

La gente tenía pocos problemas para generar nuevas hipótesis sobre la regla, a veces bastante complejas. Pero lo que casi nunca hicieron fue poner a prueba sus hipótesis proponiendo series que *no se ajustasen a ésta*. Por ejemplo, proponer 2–4–5 (sí) y 2–4–3 (no) habría ayudado a las personas a concentrarse en la regla real: cualquier serie de números ascendentes.

Wason llamó a este fenómeno el *sesgo de confirmación*, la tendencia a buscar e interpretar nuevas pruebas de formas que confirmen lo que uno piensa. A las personas se les da muy bien cuestionar las afirmaciones hechas por otros, pero cuando se trata de su creencia, entonces es su posesión, casi como una hija, y en ese caso lo que quieren es protegerla, no cuestionarla y arriesgarse a perderla.¹⁵⁶

Deanna Kuhn, prestigiosa investigadora en el campo del razonamiento cotidiano, encontró evidencia de la existencia de sesgo de confirmación incluso cuando las personas resuelven un problema que es importante para su supervivencia: saber qué alimentos nos enferman. Para poder llevar esta cuestión al laboratorio, creó conjuntos de ocho tarjetas, cada una de las cuales mostraba la caricatura de un niño que comía algo —o una tarta de chocolate o un pastel de zanahoria, por ejemplo— y luego mostraba lo que le sucedía al niño después: el niño sonreía o fruncía el ceño con gesto de náusea. Kuhn enseñó las tarjetas, una a la vez, a niños y a adultos, y les pidió que dijeran si la «evidencia» (las ocho tarjetas) sugería que alguna clase de alimento sentaba mal a los niños.

Tanto los niños como los adultos generalmente comenzaron con una corazonada, en este caso, la tarta de chocolate era el culpable más probable. Por lo general, llegaron a la conclusión de que la evidencia demostraba que tenían razón. Incluso cuando las tarjetas mostraban una asociación más fuerte entre el pastel de zanahoria y el sentirse enfermo, la gente aún señalaba una o las dos tarjetas con comedores de chocolate enfermos como evidencia de su teoría e ignoraban la mayoría de tarjetas que incriminaban al pastel de zanahoria. En palabras de Kuhn, las personas parecían decirse a sí mismas: «Aquí hay algunas pruebas que puedo señalar que apoyan mi teoría, y por lo tanto mi teoría es correcta».¹⁵⁷

Ésta es la clase de razonamiento erróneo que una buena educación debería corregir, ¿verdad? Pues bien, consideremos los hallazgos de otro eminente investigador del razonamiento, David Perkins.¹⁵⁸ Perkins invitó a personas de distintas edades y niveles de educación al laboratorio y les pidió que pensarán en cuestiones sociales, como, por ejemplo, si darles a las escuelas más dinero mejoraría la calidad de la enseñanza y el aprendizaje. Primero pidió a los sujetos que escribieran su juicio inicial. Luego, les pidió que pensarán sobre el tema y que escribieran todas las razones por las que podrían pensar, de cualquier lado, que fuesen relevantes para llegar a una respuesta final. Al finalizar, Perkins calificó cada razón que los sujetos escribieron como un argumento de «mi lado» o del «otro lado».

No es de extrañar que la gente presentara muchos más argumentos de «mi lado» que argumentos del «otro lado». Además, no es sorprendente que cuanto más educados fuesen los sujetos, éstos resultasen más capaces de generar más argumentos. Sin embargo, cuando Perkins comparó a los estudiantes de cuarto año de la escuela secundaria, o a universitarios y a estudiantes de posgrado con estudiantes de primer año en esas mismas escuelas, no encontró casi ninguna mejora dentro de cada escuela. Por el contrario, los estudiantes de secundaria que generan muchos argumentos son los que tienen más probabilidades de ir a la universidad, y los estudiantes universitarios que generan muchos argumentos son los que tienen más probabilidades de realizar estudios de posgrado. Las escuelas no enseñan a las personas a razonar a fondo, sino que seleccionan a los aspirantes con coeficientes intelectuales más altos, y las personas con coeficientes intelectuales más altos son capaces de generar más razones.

Los resultados se vuelven más inquietantes. Perkins descubrió que el coeficiente intelectual era el mejor predictor de la capacidad de debate de las personas, pero es capaz de predecir *sólo el número de argumentos de «mi lado»*. Las personas inteligentes son muy buenas abogadas y portavoces, pero no son mejores que otras para encontrar argumentos del otro lado. Perkins llegó a la conclusión de que «las personas invierten su cociente intelectual en reforzar su propio caso en lugar de en explorar todo el asunto de manera más completa e imparcial».¹⁵⁹

Las investigaciones sobre el razonamiento cotidiano ofrecen pocas esperanzas para los racionalistas morales. En los estudios que he descrito no está en juego ningún interés propio. Cuando le preguntas a la gente sobre series de dígitos, tartas y enfermedades y fondos escolares, las personas tienen reacciones intuitivas, rápidas y automáticas. Un lado siempre parece un poco más atractivo que el otro. El elefante se inclina y, aunque sea de manera muy leve, el jinete se pone a trabajar para encontrar evidencia que apoye su caso, e invariablemente lo logra.

Así es como el portavoz trabaja en asuntos triviales donde no hay motivación para apoyar a uno u otro lado. Si pensar es confirmatorio y no exploratorio en estos casos fáciles y poco apasionantes, entonces, ¿qué posibilidades hay de que la gente piense con la mente abierta y de manera exploratoria cuando en medio hay intereses personales, identidades sociales o emociones fuertes que les hacen querer o incluso *necesitar* alcanzar una conclusión predeterminada?

3. Mentimos, hacemos trampa y nos justificamos tan bien que honestamente creemos que somos honestos

En el Reino Unido, a los miembros del Parlamento se les ha permitido desde hace tiempo facturar a los contribuyentes el gasto razonable de mantener un segundo hogar, dado que están obligados a pasar tiempo en Londres y en sus distritos de origen. Pero ya que la oficina encargada de decidir cuán razonables eran las solicitudes las aprobaba casi todas, los miembros del Parlamento lo trataban como un gran cheque en blanco. Y debido a que sus gastos estaban ocultos al público, los parlamentarios pensaron que llevaban el anillo de Gíges, hasta que un periódico publicó una copia filtrada de esos gastos en 2009.¹⁶⁰

Tal como predijo Glaucón, se comportaron de manera repugnante. Muchos diputados declararon que su segundo hogar era el que debía sufrir importantes y lujosas renovaciones (incluido el dragado de las fosas). Cuando se completaban esas reformas, rediseñaban su casa principal como su casa secundaria para renovarla también, y a veces hasta vendían la casa recién renovada obteniendo altísimas ganancias.

Los humoristas de los *late-nights* agradecen, por supuesto, el flujo interminable de escándalos que salen de Londres, Washington y otros centros de poder. Pero ¿acaso somos el resto de nosotros mejores que nuestros líderes? ¿O deberíamos primero buscar la viga en nuestros propios ojos?

Muchos psicólogos han estudiado los efectos de tener una «negación plausible». En uno de estos estudios, los sujetos realizan una tarea y luego les dan un recibo en papel y la confirmación verbal de cuánto les deben pagar. Pero cuando llevan el recibo a otra habitación para obtener su dinero, el cajero lee mal un dígito y les da mucho más dinero. Sólo el 20 por ciento lo comentó para corregir el error.¹⁶¹

Sin embargo, la historia cambia cuando el cajero les pregunta si el pago que les ha dado es correcto. En ese caso, un 60 por ciento respondió que no y devolvió el dinero extra. La negación plausible es eliminada cuando se les hace una pregunta directa; tendrían directamente que mentir para conservar el dinero. El resultado: tres veces más de probabilidades de ser honestos.

No se puede predecir quién devolverá el dinero en función de cómo la gente califica su propia honestidad, o cuán capaces son de dar una respuesta sensata a un dilema moral como los utilizados por Kohlberg.¹⁶² Si el jinete estuviese a cargo del comportamiento ético, entonces existiría una gran correlación entre el razonamiento moral de las personas y su comportamiento moral. Pero no lo está, y por eso no la hay.

En su libro *Las trampas del deseo* (Ariel, Barcelona, 2013), Dan Ariely describe una brillante serie de estudios en los que los participantes tenían la oportunidad de ganar más dinero al afirmar que habían resuelto más problemas matemáticos de los que realmente resolvieron. Ariely condensa sus hallazgos de muchas variaciones del paradigma de esta manera:

Cuando se les da la oportunidad, muchas personas honestas harán trampa. De hecho, en lugar de encontrar que algunas manzanas podridas nivelaban el promedio, descubrimos que *la mayoría de la gente hacía trampas*, y que lo hacían sólo un poco.¹⁶³

La gente no intentó salirse con la suya tanto como pudo. Por el contrario, cuando Ariely les dio algo parecido a la invisibilidad del anillo de Gíges, sólo hicieron trampas hasta el punto en que ellos mismos ya no podían encontrar una justificación que conservara su creencia en su propia honestidad.

La conclusión es que en los experimentos de laboratorio que dan a la gente invisibilidad combinada con negación plausible, *la mayor parte de la gente hace trampa*. El portavoz (también conocido como *abogado interno*)¹⁶⁴ es tan bueno para encontrar justificaciones que la mayoría de estos tramposos abandonan el experimento tan convencidos de su propia virtud como lo estaban cuando entraron.

4. El razonamiento (y Google) te pueden llevar a donde quieras ir

Cuando mi hijo Max tenía tres años, descubrí que es alérgico al «debes». Cuando le decía: «*Debes* vestirme para poder ir a la escuela» (y le encantaba ir a la escuela), fruncía el ceño y gruñía. La palabra *debes* funciona como unas pequeñas esposas verbales que desencadenaban en él deseos de liberarse.

La palabra *puedes* es mucho más bonita: «¿Puedes vestirme para que podamos ir a la escuela?». Para estar seguro de que estas dos palabras eran realmente como el día y la noche, intenté un pequeño experimento.

Después de cenar una noche, dije:

—Max, *debes* comer helado ahora.

—¡Pero no quiero! —respondió.

Cuatro segundos después, le dije:

—Max, *puedes* comer helado si quieres.

—¡Sí, quiero un poco!

La diferencia entre *poder* y *deber* es la clave para comprender los efectos profundos del interés propio en el razonamiento. También es la clave para entender muchas de las creencias más extrañas: abducciones extraterrestres, pseudoterapias médicas y teorías de la conspiración.

El psicólogo social Tom Gilovich estudia los mecanismos cognitivos de las creencias extrañas. Su simple enunciado es que cuando queremos creer algo, nos preguntamos: «¿*Puedo* creerlo?». ¹⁶⁵ Luego (como descubrieron Kuhn y Perkins), buscamos evidencia que nos respalde, y si encontramos aunque sea una sola pieza de pseudoevidencia, podemos dejar de pensar. Ya tenemos permiso para creer. Ya tenemos una justificación, en caso de que alguien pregunte.

Por el contrario, cuando *no* queremos creer en algo, nos preguntamos: «¿*Debo* creerlo?». Luego buscamos pruebas en contra, y si encontramos una sola razón para dudar de lo consultado, ya podemos descartarlo. Sólo se necesita una llave para abrir las esposas del *deber*.

Los psicólogos tienen archivadores llenos de hallazgos sobre «razonamiento motivado», ¹⁶⁶ que muestran los muchos trucos que las personas usan para llegar a las conclusiones a las que quieren llegar. Cuando a los sujetos se les dice que en una prueba de inteligencia recibieron una puntuación baja, eligen leer artículos que critican (en lugar de aquellos que respaldan) la validez de las pruebas de cociente intelectual. ¹⁶⁷ Cuando las personas leen un estudio científico (ficticio) que informa de un vínculo entre el consumo de cafeína y el cáncer de mama, las mujeres que beben mucho café encuentran más defectos en el estudio que los hombres y las mujeres que consumen menos cafeína. ¹⁶⁸ Pete Ditto, de la Universidad de California en Irvine, pidió a los participantes en su estudio que lamieran una tira de papel para determinar si tenían una deficiencia enzimática grave. Descubrió que las personas esperan durante más tiempo a que el papel cambie de color

(cosa que nunca ocurre) cuando es deseable un cambio de color que cuando el cambio indica una deficiencia, y quienes obtienen un mal pronóstico encuentran más razones por las cuales la prueba podría no haber sido precisa (para ejemplo: «Hoy tenía la boca inusualmente seca»).¹⁶⁹

La diferencia entre una mente que pregunta «¿debo creerlo?» frente a «¿puedo creerlo?» es tan profunda que incluso influye en la percepción visual. Los sujetos que pensaban que obtendrían algo bueno si un ordenador mostraba una letra en lugar de un número, eran más propensos a ver la figura ambigua como la letra B, en lugar de como el número 13.¹⁷⁰

Si la gente, literalmente, puede ver lo que quiere ver, dada un poco de ambigüedad, ¿es realmente de extrañar que los estudios científicos a menudo no convenzan al público en general? Los científicos son muy buenos para encontrar defectos en los estudios que contradicen sus propios puntos de vista, pero a veces sucede que la evidencia en contra acumulada en tantos estudios hace que los científicos *deban* cambiar de opinión. He visto esto suceder entre mis colegas (y a mí mismo me ha pasado) muchas veces, y forma parte del mismo sistema de rendición de cuentas de la ciencia: pareceríamos tontos si nos aferráramos a teorías desacreditadas.¹⁷¹ Pero para los no científicos, no hay tal cosa como un estudio en el que debes creer. *Siempre* es posible cuestionar los métodos, encontrar una interpretación alternativa de los datos o, si todo lo demás falla, cuestionar la honestidad o la ideología de los investigadores.

Sobre todo ahora que todos tenemos acceso a los motores de búsqueda en nuestros teléfonos móviles, podemos convocar a un equipo de científicos que nos apoyen en casi cualquier conclusión, las veinticuatro horas del día. Lo que sea que quieras creer sobre las causas del calentamiento global o sobre la posibilidad de que un feto sienta dolor: simplemente busca tu creencia en Google. Encontrarás sitios web que toman tu partido y que resumen estudios científicos que te gustarán. La ciencia es una mezcla muy diversa y Google puede guiarte perfectamente al estudio que encaje mejor contigo.

5. Podemos creer casi todo lo que suponga un apoyo para nuestro equipo

Muchos politólogos solían suponer que las personas votan de manera egoísta y eligen al candidato o la política que más los beneficiará. Pero décadas de investigación sobre la opinión pública han llevado a la conclusión de que el interés propio es un mal predictor de las preferencias políticas. Los padres de los niños en las escuelas públicas no apoyan más la ayuda del Gobierno a las escuelas que otros ciudadanos; los hombres jóvenes que cumplen las condiciones para ser reclutados no se oponen más a la escalada militar que los hombres demasiado viejos para serlo; y las personas que carecen de seguro de salud no son más propensas a apoyar el seguro de salud emitido por el Gobierno que las personas cubiertas por uno privado.¹⁷²

Por el contrario, las personas se preocupan por sus *grupos*, ya sean raciales, regionales, religiosos o políticos. El politólogo Don Kinder resume los hallazgos de esta manera: «En cuestiones de opinión pública, los ciudadanos parecen preguntarse a sí mismos no “¿Cómo me beneficia esto?”, sino más bien “¿Cómo beneficia esto a mi grupo?”». ¹⁷³ Las opiniones políticas funcionan como «insignias de membresía social». ¹⁷⁴ Son como la serie de pegatinas que la gente coloca en sus coches que muestran las causas políticas, universidades y equipos deportivos que apoya. Nuestra política es grupal, no egoísta.

Si las personas pueden ver lo que quieren ver en la figura 13, sólo imagina cuántas posibilidades hay de que los miembros de un partido u otro puedan ver diferentes hechos en el mundo social.¹⁷⁵ Muchos estudios han documentado el efecto de «polarización de la actitud» de dar una información puntual a personas con diferentes inclinaciones partidistas. Liberales y conservadores suelen separarse ideológicamente aún más cuando leen investigaciones sobre la eficacia de la pena de muerte para disuadir el crimen, o cuando evalúan la calidad de los argumentos presentados por los candidatos en un debate presidencial, o cuando califican una serie de argumentos sobre discriminación positiva o control de armas.¹⁷⁶

En 2004, al calor de las elecciones presidenciales de Estados Unidos, Drew Westen usó imágenes obtenidas por resonancia magnética funcional (IRMf) para capturar cerebros partidistas en acción.¹⁷⁷ Reclutó a quince demócratas y quince republicanos, todos altamente partidistas, y los introdujo en el escáner de uno en uno para que observaran dieciocho conjuntos de diapositivas. La primera imagen en cada conjunto mostraba unas declaraciones del presidente George W. Bush o de su rival demócrata, John Kerry. Por ejemplo, la gente vio una cita de Bush en el año 2000 que elogiaba a Ken Lay, el consejero delegado de Enron, empresa que colapsó cuando sus masivos fraudes salieron a la luz:

Adoro a ese hombre... Cuando sea presidente, quiero dirigir el Gobierno como un consejero delegado dirigiría un país. Ken Lay y Enron son un modelo de cómo lo haré.

Luego vieron otra diapositiva que describía una acción posterior y que parecía contradecir la declaración previa:

El señor Bush evita ahora cualquier mención a Ken Lay, y es crítico con Enron cuando se le pregunta al respecto.

En este punto, los republicanos estaban retorciéndose. Pero justo en ese momento, aparecía Westen para aliviar sus penas y mostrarles otra imagen que, al dar más contexto, resolvía la contradicción:

Las personas que conocen al presidente dicen que se siente traicionado por Ken Lay, y que entró verdaderamente en *shock* al descubrir la corrupción en la cúpula de Enron.

Había otra serie de diapositivas equivalentes que mostraban a Kerry atrapado en una contradicción y luego liberado. En otras palabras, Westen diseñó situaciones en las que los partidarios se sentían temporalmente amenazados por la aparente hipocresía de sus candidatos. Al mismo tiempo, no sentían ninguna amenaza —tal vez incluso sentían algo de placer— cuando era el otro candidato el que parecía atrapado.

Lo que realmente estaba haciendo Westen era enfrentar dos modelos de la mente entre sí. ¿Revelarían entonces los sujetos el modelo de doble procesamiento de Jefferson, en el cual la cabeza (las partes de razonamiento del cerebro) procesa información sobre contradicciones de manera equivalente para todos los objetivos, pero luego es anulada por una respuesta más fuerte

del corazón (las áreas emocionales)? ¿O acaso el cerebro partidista funciona, como dice Hume, con procesos emocionales e intuitivos que lo hacen todo y que apelan al razonamiento sólo cuando sus servicios son necesarios para justificar una conclusión deseada?

Los datos resultantes le dieron la razón a Hume de forma contundente. La información amenazante (la hipocresía de su propio candidato) activó inmediatamente una red de áreas cerebrales relacionadas con la emoción, áreas asociadas con la emoción negativa y respuestas al castigo.¹⁷⁸ Las esposas (del «¿debo creerlo?») duelen.

Se sabe que algunas de estas áreas juegan un papel en el razonamiento, pero hubo una notable ausencia de la corteza dorsolateral prefrontal (DLPFC). La DLPFC es el área principal para las tareas de razonamiento frío.¹⁷⁹ Sea lo que sea lo que hayan estado pensando los examinados, no era el tipo de pensamiento objetivo y sopesado que caracteriza a la DLPFC.¹⁸⁰

Una vez Westen los liberó de la amenaza, comenzó a zumbar el cuerpo estriado ventral, uno de los principales centros de recompensa del cerebro. El cerebro de todos los animales está diseñado para crear ráfagas de placer cuando el animal hace algo importante para su supervivencia y pequeños pulsos del neurotransmisor dopamina en el cuerpo estriado ventral (y en algunos otros lugares) donde se fabrican estas sensaciones placenteras. La heroína y la cocaína son adictivas porque activan artificialmente esta respuesta de dopamina. Las ratas a las que se da la opción de presionar un botón con la que producen una estimulación eléctrica en sus centros de recompensa continuarán haciéndolo hasta que colapsen por inanición.¹⁸¹

Lo que Westen descubrió fue que los partidistas, al escapar de las esposas (al pensar en esa nueva información), recibieron una pequeña descarga de dopamina. Y si pasa esto, entonces explicaría por qué los partidistas extremos son tan tercos, cerrados de mente y están tan entregados a creencias que a menudo parecen extrañas o paranoicas. Al igual que las ratas que no pueden dejar de presionar el botón, puede que los partidistas simplemente sean incapaces de dejar de creer en cosas raras. Han sido reforzados demasiadas veces para realizar contorsiones mentales que les permiten escapar de las esposas que los encadenan a creencias no deseadas. El partidismo extremo puede ser literalmente adictivo.

El delirio racionalista

El diccionario Webster define *delirio* como «una concepción falsa y una creencia persistente inconquistable por la razón en algo que de hecho no existe».¹⁸² Como intuicionista, diría que la adoración de la razón es en sí misma una ilustración de una de las ilusiones más longevas de la historia occidental: el delirio racionalista. Es la idea de que el razonamiento es nuestro atributo más noble, uno que nos hace como los dioses (para Platón) o que nos sitúa más allá del «delirio» de creer en dioses (para los nuevos ateos).¹⁸³ Este engaño racionalista no es sólo una explicación sobre la naturaleza humana, es también una afirmación de que la casta racional (filósofos o científicos) debería tener más poder, y por lo general viene acompañada de un programa utópico para criar niños más racionales.¹⁸⁴

Desde Platón hasta Kant y Kohlberg, muchos racionalistas han afirmado que la capacidad de razonar bien sobre cuestiones éticas *causa* un buen comportamiento. Creen que el razonamiento es el camino real hacia la verdad moral, y creen que las personas que razonan bien tienen más

probabilidades de actuar de manera moral.

Pero si ése fuera el caso, entonces los filósofos morales, que son quienes razonan sobre principios éticos todo el día, deberían ser más virtuosos que los demás. ¿Lo son? El filósofo Eric Schwitzgebel trató de averiguarlo. Utilizó encuestas y métodos más subrepticios para medir cuánto donan los filósofos morales a obras de caridad, cuánto votan, cuántas veces llaman a sus madres, donan sangre y órganos, colaboran con la limpieza cuando asisten a conferencias de filosofía y responden correos electrónicos de estudiantes.¹⁸⁵ Y de ninguna de estas maneras los filósofos morales son mejores que otros filósofos o profesores de otros campos.

Schwitzgebel llegó a recopilar las listas de libros perdidos de decenas de bibliotecas y descubrió que los libros académicos sobre ética, presumiblemente prestados a especialistas en ética principalmente, tienen más probabilidades de haber sido robados, o simplemente nunca devueltos, que los libros de otras áreas de la filosofía.¹⁸⁶ En otras palabras, tener experiencia en el razonamiento moral parece no mejorar el comportamiento moral, e incluso podría empeorarlo (tal vez haciendo que el jinete sea más hábil en las justificaciones *post hoc*). Schwitzgebel todavía no ha encontrado un solo indicador donde los filósofos morales se comporten mejor que otros filósofos.

Cualquiera que valore la verdad debería dejar de adorar a la razón. Todos debemos analizar con frialdad la evidencia y ver el razonamiento por lo que es. Los científicos cognitivos franceses Hugo Mercier y Dan Sperber revisaron recientemente la vasta literatura de investigación sobre el razonamiento motivado (en psicología social) y sobre los sesgos y errores del razonamiento (en la psicología cognitiva), y llegaron a la conclusión de que la mayoría de los hallazgos de investigación extraños y deprimentes tienen mucho más sentido cuando asumimos el razonamiento como algo que evolucionó no para ayudarnos a encontrar la verdad, sino para ayudarnos a entablar discusiones, persuadir y manipular cuando debatimos con otras personas. Así lo expresan: «Los argumentadores expertos [...] no persiguen la verdad, sino argumentos que apoyen sus puntos de vista».¹⁸⁷ Esto explica por qué el sesgo de confirmación es tan poderoso e indestructible. ¿Cuán difícil puede ser enseñarles a los estudiantes a mirar siempre al otro lado, a buscar siempre evidencia que contradiga su punto de vista predilecto? Pues, de hecho, es bastante difícil y nadie ha encontrado la manera de hacerlo.¹⁸⁸ Su dificultad radica en que el sesgo de confirmación es una función incorporada (de una mente argumentativa), y no un error que pueda eliminarse (de una mente platónica).

No estoy diciendo que todos debamos dejar de razonar y entregarnos a nuestros instintos. Al fin y al cabo, las intuiciones viscerales a menudo son mejores guías que el razonamiento para tomar decisiones relacionadas con el consumo y los juicios interpersonales,¹⁸⁹ pero a menudo son desastrosas como base para decidir sobre políticas públicas, ciencia y ley.¹⁹⁰ No, lo que estoy diciendo es que debemos ser cautelosos al considerar la capacidad de razonar del *individuo*. Deberíamos ver a cada individuo como un ser limitado, como una neurona. Una neurona realiza muy bien una acción: totalizar la estimulación que llega a sus dendritas para «decidir» si disparar o no un pulso a lo largo de su axón. Una neurona en sí misma no es particularmente inteligente. Pero si juntas muchas neuronas de la manera correcta obtienes un cerebro; obtienes un sistema emergente que es mucho más inteligente y más flexible.

De la misma manera, cada razonador individual hace muy bien una cosa: encontrar evidencia para apoyar la posición que ya tiene, por lo general por razones intuitivas. No deberíamos esperar de la gente un buen razonamiento, con la mente abierta y que busca la verdad, especialmente cuando los intereses o la propia reputación están en juego. Pero si juntas a las personas de la manera correcta, de forma que algunas puedan utilizar su capacidad de razonamiento para refutar las afirmaciones de las demás, y que todas estas personas sientan que existe un vínculo común o un destino compartido que les permita interactuar civilizadamente, se puede crear un grupo que termine produciendo un buen razonamiento como una propiedad emergente del sistema social. Por eso es tan importante que haya diversidad intelectual e ideológica dentro de cualquier grupo o institución cuyo objetivo sea encontrar la verdad (como una agencia de inteligencia o una comunidad de científicos) o generar buenas políticas públicas (como un parlamento o un consejo asesor).

Y si nuestro objetivo es producir un buen *comportamiento*, buenas acciones y no sólo buenos pensamientos, entonces es aún más importante rechazar el racionalismo y abrazar el intuicionismo. Nadie, nunca, va a inventar una clase de ética que haga que las personas se comporten éticamente al salir del aula. Las clases son para los jinetes, y los jinetes usarán sus nuevos conocimientos para servir al elefante de manera más efectiva. Si quieres que las personas se comporten de forma más ética, hay dos formas de hacerlo: puedes cambiar al elefante, cosa que implica mucho tiempo y es difícil de hacer, o, tomando prestada una idea del libro *Cambia el chip* (Gestión 2000, Barcelona, 2011), de Chip Heath y Dan Heath,¹⁹¹ puedes cambiar la ruta en la se encuentran el elefante y su jinete. Realizar modificaciones menores y económicas en el entorno puede aumentar considerablemente en el comportamiento ético.¹⁹² Puedes contratar a Glaucón como consultor y preguntarle cómo diseñar instituciones en las que seres humanos reales, siempre preocupados por su reputación, se comporten de forma más ética.

En resumen

El primer principio de la psicología moral es: *las intuiciones vienen primero, el razonamiento estratégico después*. Para demostrar las funciones estratégicas del razonamiento moral, he revisado cinco áreas de investigación que muestran que el pensamiento moral se parece más a un político que busca votos que a un científico que busca la verdad:

- Estamos extremadamente preocupados por lo que los demás piensan de nosotros, aunque gran parte de la preocupación es inconsciente e invisible a nuestros ojos.
- El razonamiento consciente funciona como un portavoz que automáticamente justifica cualquier posición adoptada por el presidente.
- Con la ayuda de nuestro portavoz, podemos mentir y engañar a menudo, y luego cubrirlo de una manera tan eficiente que incluso nos engañemos a nosotros mismos.
- El razonamiento puede llevarnos a casi cualquier conclusión a la que queramos llegar, porque preguntamos «¿puedo creerlo?» cuando queremos creer algo, y «¿debo creerlo?» cuando no lo queremos creer. La respuesta es casi siempre sí a la primera pregunta y no a la segunda.

- En materia moral y política, a menudo somos más grupales que egoístas. Desplegamos nuestras habilidades de razonamiento para respaldar a nuestro equipo y para demostrarles compromiso.

Concluí advirtiendo de que la adoración de la razón que a veces se encuentra en los círculos filosóficos y científicos es un delirio; un ejemplo de fe en algo que no existe. En cambio, insté a un enfoque más intuicionista de la moralidad y de la educación moral, que sea más humilde acerca de las capacidades de las personas y que esté más en sintonía con los contextos y sistemas sociales que permiten a la gente pensar y actuar bien.

Asimismo, he tratado de argumentar que nuestras capacidades morales se describen mejor desde una perspectiva intuicionista. No pretendo haber analizado la pregunta desde todos los ángulos, ni haber ofrecido pruebas irrefutables. Debido al poder insalvable del sesgo de confirmación, cualquier contraargumento tendrá que ser generado por quienes no estén de acuerdo conmigo. Con el tiempo, si la comunidad científica funciona como debería funcionar, la verdad surgirá poco a poco del enfrentamiento de una gran cantidad de mentes imperfectas y limitadas.

Con esto concluye la primera parte de este libro, que trata sobre el primer principio de la psicología moral: *las intuiciones vienen primero, el razonamiento estratégico después*. Para explicar este principio, utilicé la metáfora de la mente como jinete (razonamiento) sobre un elefante (intuición), y dije que la función del jinete es servir al elefante. El razonamiento importa, particularmente porque las razones a veces logran influir a otras personas, pero la mayor parte de la acción en psicología moral está en las intuiciones. En la segunda parte seré mucho más específico acerca de cuáles son esas intuiciones y de dónde provienen. Dibujaré un mapa del espacio moral, y mostraré por qué ese mapa suele ser más favorable para los políticos conservadores que para los liberales.

SEGUNDA PARTE

La moralidad es mucho más que justo e injusto

Metáfora central

La mente de los justos es como una lengua con seis receptores gustativos

Más allá de la moralidad WEIRD

Me doctoré en un McDonald's. Al menos parcialmente, considerando la cantidad de horas que pasé delante de un McDonald's al oeste de Filadelfia tratando de reclutar a adultos de clase trabajadora que hablasen conmigo para la investigación para mi tesis.

Cuando alguien accedía, nos sentábamos en la terraza del restaurante y le preguntaba qué pensaba sobre la familia que se comía a su perro, la mujer que usaba su bandera como un trapo y todo lo demás. Hubo algunas miradas extrañas a medida que avanzaban las entrevistas y también muchas risas, especialmente cuando le contaba a la gente la historia del hombre y el pollo. Eso era lo que esperaba, al fin y al cabo había escrito las historias para sorprender e incluso escandalizar a la gente.

Lo que no esperaba, sin embargo, era que estos sujetos de clase trabajadora a veces encontraran desconcertante que les pidiese que justificasen sus respuestas. Cada vez que alguien decía que las personas de mis historias habían hecho algo malo, les preguntaba: «¿Puedes decirme por qué estaba mal lo que hizo?». Cuando entrevisté a estudiantes universitarios en el campus de Penn [Universidad de Pensilvania] un mes antes, a esta pregunta le seguían las respectivas justificaciones morales de manera bastante natural. Pero a pocas manzanas al oeste, en donde me encontraba ahora, esta misma pregunta a menudo generaba largas pausas y miradas incrédulas. Esas pausas y miradas parecían decir: *¿Quieres decir que no sabes por qué es incorrecto hacerle eso a un pollo? ¿Tengo que explicártelo? ¿De qué planeta vienes?*

Estos sujetos tenían razón al preguntarme acerca de mí porque realmente era raro. Vengo de un mundo moral diferente y extraño: la Universidad de Pensilvania. De hecho, los estudiantes de Penn fueron los más inusuales de los doce grupos de mi estudio. Eran únicos en su inquebrantable devoción al «principio de daño» que John Stuart Mill había expuesto en 1859: «El único propósito por el cual el poder puede ejercerse legítimamente sobre cualquier miembro de una comunidad civilizada, contra su voluntad, es para prevenir un daño a los demás». ¹⁹³ Como dijo un estudiante de Penn: «Es su pollo, se lo está comiendo, a nadie ha perjudicado».

Los estudiantes de Penn eran tan propensos como las personas en los otros once grupos a decir que les molestaría ser testigos de las violaciones de tabú inofensivas, pero eran el *único* grupo que con frecuencia ignoraba sus propios sentimientos de asco y argumentaba que una acción que les molestaba era, al fin y al cabo, moralmente permisible. Fueron también el único grupo en el que una mayoría (73 por ciento) fue capaz de tolerar la historia del pollo. Como dijo un estudiante de Penn: «Es perverso, pero si se hace en privado, está en su derecho».

Mis compañeros estudiantes de Penn y yo también éramos «raros» por una segunda razón. En 2010, los psicólogos culturales Joe Henrich, Steve Heine y Ara Norenzayan publicaron un artículo histórico titulado «¿Las personas más raras del mundo?». ¹⁹⁴ Los autores señalaron que casi todas

las investigaciones en psicología se realizaban en un subconjunto muy pequeño de la población humana: personas de culturas que son occidentales, educadas, industrializadas, ricas y democráticas (que en inglés forman el acrónimo WEIRD).^{*} Después revisaron decenas de estudios que muestran que estas personas WEIRD son valores estadísticos atípicos; son, en otras palabras, las personas menos típicas y representativas que se pueden estudiar si quieres hacer generalizaciones sobre la naturaleza humana. Incluso dentro de Occidente, los estadounidenses son más extremadamente atípicos que los europeos, y dentro de Estados Unidos, la clase media alta educada (como mi muestra de Penn) es la más inusual de todas.

Varias de las peculiaridades de la cultura WEIRD se pueden capturar en esta simple generalización: *cuanto más WEIRD eres, más propenso eres a ver un mundo lleno de objetos separados, en lugar de un mundo de relaciones*. Desde hace tiempo se sabe que los occidentales tienen un concepto del yo más independiente y autónomo que el de los asiáticos orientales.¹⁹⁵ Por ejemplo, cuando se les pide que escriban veinte afirmaciones que comiencen con las palabras «Yo soy...», es más probable que los estadounidenses enumeren sus propias características psicológicas internas (felices, extravertidos, interesados en el jazz), mientras que los asiáticos orientales probablemente enumerarán sus roles y relaciones (un hijo, un esposo, un empleado de Fujitsu).

Las diferencias son profundas, tanto que incluso la percepción visual se ve afectada. En lo que se conoce como la tarea de la línea enmarcada, se muestra a los sujetos un cuadrado con una línea dibujada en su interior. A continuación, se les pide que giren la página y allí verán un cuadrado vacío que es más grande o más pequeño que el cuadrado original. Su tarea es dibujar una línea que sea igual a la línea que vieron antes, ya sea en términos absolutos (el mismo número de centímetros, ignorando el nuevo marco) o en términos relativos (la misma proporción en relación con el marco). Los occidentales, y particularmente los estadounidenses, sobresalen en la tarea absoluta, porque vieron la línea como un objeto independiente y la almacenaron por separado en la memoria. Los asiáticos orientales, en cambio, superan a los estadounidenses en la tarea relativa, porque automáticamente percibieron y luego recordaron la relación entre las partes.¹⁹⁶

Asociada a esta diferencia en la percepción hay una diferencia en el estilo de pensamiento. La mayoría de la gente piensa de manera holística (ven el contexto completo y las relaciones entre las partes), pero las personas WEIRD piensan de manera más analítica (separan el objeto focal de su contexto, lo asignan a una categoría y luego asumen que lo que es verdad sobre esa categoría es cierto sobre ese objeto).¹⁹⁷ Si se considera todo esto en conjunto, tiene sentido que la mayoría de los filósofos WEIRD desde Kant y Mill hayan generado sistemas morales individualistas, basados en reglas y universalistas. Ésa es la moralidad que se necesita para gobernar una sociedad de individuos autónomos.

Pero cuando los pensadores holísticos de una cultura no WEIRD escriben sobre moralidad, obtenemos algo más parecido a las Analectas de Confucio, una colección de aforismos y anécdotas que no pueden reducirse a una sola regla.¹⁹⁸ Confucio habla sobre una serie de deberes y de virtudes específicamente asociadas a las relaciones (como la piedad filial y el trato respetuoso a los subordinados).

Si las personas WEIRD y las no WEIRD piensan y ven el mundo de manera diferente, entonces es lógico que tengan preocupaciones morales diferentes. Si ves un mundo lleno de individuos, quieres la moralidad de Kohlberg y Turiel, una moralidad que protege a esos individuos y sus derechos individuales, y enfatizarás las consideraciones relacionadas al daño y a la imparcialidad.

Pero si vivieras en una sociedad no WEIRD donde es más probable que las personas se fijen en las relaciones, contextos, grupos e instituciones, entonces no te enfocarías tanto en proteger a las personas. Tendrías una moralidad más sociocéntrica, lo que significaría (como Shweder explicaba en el capítulo 1) que se colocarían las necesidades de los grupos e instituciones en primer lugar, a menudo por delante de las necesidades de los individuos. Si lo haces, entonces una moralidad basada en consideraciones acerca del daño y la imparcialidad no será suficiente. Tendrías preocupaciones adicionales y necesitarías virtudes adicionales para cohesionar a la gente.

La segunda parte de este libro trata de esas preocupaciones y virtudes adicionales. Explora el segundo principio de la psicología moral: *la moralidad es mucho más que justo e injusto*. Intentaré convencerte de que este principio es verdadero de un *modo descriptivo*, es decir, como retrato de las diferentes moralidades que vemos cuando echamos un vistazo al mundo. Dejaré de lado la cuestión de si alguna de estas morales alternativas es *realmente* buena, verdadera o justificable. Como intuicionista, creo que es un error incluso *plantearse* esa pregunta tan emocionalmente poderosa hasta que hayamos calmado a nuestros elefantes y comprendido un poco de lo que esas moralidades intentan lograr. A nuestros jinetes les resulta muy fácil construir un caso en contra de cualquier moralidad, partido político y religión que no nos guste.¹⁹⁹ Así que, antes de comenzar a condenar otras moralidades, tratemos al menos de entender la existencia de la diversidad moral.

Tres éticas son más descriptivas que una

La Universidad de Chicago está orgullosa de haber sido calificada por la revista *Playboy* como la «peor para hacer fiestas» de Estados Unidos. Los inviernos son largos y brutales, las librerías superan en número a los bares y los estudiantes usan camisetas que muestran el escudo de la universidad con frases como «Aquí muere la diversión» y «Sí, el infierno puede congelarse». Llegué a la universidad una tarde de septiembre de 1992, saqué mis pertenencias de la camioneta que había alquilado y salí a tomar una cerveza. En la mesa junto a la mía tenía lugar una acalorada discusión. Un hombre barbudo golpeó la mesa con las manos y gritó: «¡Joder, estoy hablando de Marx!».

Así era el ambiente cultural de Richard Shweder. Me habían concedido una beca para trabajar con Shweder durante dos años tras finalizar el doctorado en Penn. Shweder era el intelectual de referencia en el área de la psicología cultural, una nueva disciplina que combinaba el amor del antropólogo por el contexto con el interés del psicólogo en los procesos mentales.²⁰⁰ Una máxima de la psicología cultural dice que «la cultura y la psique se crean la una a la otra».²⁰¹ Es decir, no se puede estudiar la mente mientras se ignora la cultura, como suelen hacer los psicólogos, porque la mente sólo funciona una vez que una cultura en particular la ha rellenado. Y

no se puede estudiar la cultura mientras se ignora la psicología, como suelen hacer los antropólogos, porque las prácticas y las instituciones sociales (como los ritos de iniciación, la brujería y la religión) están, hasta cierto punto, moldeadas por conceptos y deseos arraigados profundamente en la mente humana, lo que explica por qué a menudo éstas asumen formas similares en diferentes continentes.

Me atrajo particularmente una nueva teoría de la moralidad que Shweder había desarrollado a partir de su investigación en Orissa (la que describí en el capítulo 1). Después de publicar ese estudio, él y sus colegas continuaron analizando las seiscientas transcripciones de entrevistas que habían recopilado. En ellas encontraron tres grupos principales de temas morales que denominaron como la ética de la autonomía, de la comunidad y de la divinidad.²⁰² Cada una está basada en una idea diferente acerca de lo que una persona es realmente.

La ética de la *autonomía* está basada en la idea de que las personas son, ante todo, individuos autónomos, cada uno de los cuales tiene deseos, necesidades y preferencias. Las personas, entonces, deben tener la libertad de satisfacer estos deseos, necesidades y preferencias como les parezca, y de esta manera las sociedades desarrollan conceptos morales como los derechos, la libertad y la justicia, que permiten a las personas coexistir pacíficamente sin interferir demasiado en los proyectos de los demás. Ésta es la ética dominante en las sociedades individualistas. Se puede encontrar en los escritos de utilitaristas como John Stuart Mill y Peter Singer²⁰³ (quienes valoran la justicia y los derechos si y sólo si estos aumentan el bienestar humano), y la encontrarás también en los escritos de deontólogos como Kant y Kohlberg (quienes valoran la justicia y los derechos incluso en los casos en que hacerlo pueda causar una reducción del bienestar general).

Sin embargo, tan pronto como te alejas de la sociedad occidental secular, escuchas a otras personas hablar en dos idiomas morales adicionales. La ética de la *comunidad* se basa en la idea de que las personas son, ante todo, miembros de entidades más grandes, como familias, equipos, ejércitos, empresas, tribus y naciones. Estas entidades más grandes son más que la suma de las personas que las componen. Esto implica que son reales, importantes, y deben ser protegidas. Las personas tienen la obligación de desempeñar sus roles asignados en estas entidades. Muchas sociedades, por lo tanto, desarrollan conceptos morales como deber, jerarquía, respeto, reputación y patriotismo. En tales sociedades, la insistencia occidental de que las personas deberían diseñar sus propias vidas y perseguir sus propios objetivos parece, además de egoísta y peligrosa, una forma segura de debilitar el tejido social y destruir las instituciones y entidades colectivas de las que todos dependen.

La ética de la *divinidad*, por su parte, se basa en la idea de que las personas son, ante todo, recipientes temporales dentro de los cuales se ha implantado un alma divina.²⁰⁴ Las personas no son sólo animales con un «extra» de conciencia; son hijos de Dios y deben actuar en consecuencia. El cuerpo es un templo, no un parque recreativo. Aunque no haga daño ni viole los derechos de nadie, el hecho de que un hombre practique sexo con el cadáver de un pollo es incorrecto porque es un acto que lo degrada, deshonra a su creador y viola el orden sagrado del universo. En consecuencia, muchas sociedades desarrollan conceptos morales como la santidad y el pecado, la pureza y la suciedad, la elevación y la degradación. En estas sociedades, la libertad personal de las naciones occidentales seculares parece libertinaje, hedonismo y una celebración de los instintos más bajos de la humanidad.²⁰⁵

La primera vez que leí acerca de los tres principios éticos de Shweder fue en 1991, después de haber recopilado mis datos en Brasil, pero antes de haber escrito la tesis. Ahí me di cuenta de que mis mejores historias (las que hicieron que las personas reaccionaran emocionalmente sin poder encontrar una víctima) involucraban o una falta de respeto que violaba la ética de la comunidad (por ejemplo, usar la bandera como un trapo), o el asco y la carnalidad, que violaba la ética de la divinidad (por ejemplo, aquello con el pollo).

Utilicé la teoría de Shweder para analizar las justificaciones que ofrecieron las personas (cuando les pregunté: «¿Puedes decirme por qué?»), y funcionó como por arte de magia. Los estudiantes de Penn hablaron casi exclusivamente en el lenguaje de la ética de la autonomía, mientras que los demás grupos (especialmente los grupos de la clase trabajadora) apelaron más a la ética de la comunidad y un poco a la ética de la divinidad.²⁰⁶

Poco después de llegar a Chicago, solicité una beca Fullbright para pasar tres meses en la India, donde esperaba poder observar más de cerca la ética de la divinidad (en términos de datos, había sido la más escasa de las tres éticas en mi disertación). Como pude usar la extensa red de amigos y colegas de Shweder en Bhubaneswar, la capital de Orissa, me fue sencillo armar una propuesta de investigación detallada que finalmente sería financiada. Tras pasar un año en Chicago leyendo acerca de psicología cultural y aprendiendo de Shweder y de sus estudiantes, volé a la India en septiembre de 1993.

Cómo me convertí en un pluralista

En la India me acogieron y me trataron estupendamente. Me prestaron un precioso piso que incluía un cocinero y un sirviente a tiempo completo.²⁰⁷ Por 5 dólares diarios alquilé un coche y un chófer. En la universidad local me recibió el profesor Biranchi Puhan, un viejo amigo de Shweder, que me dio un despacho y me presentó al resto del departamento de psicología, del cual recluté a un equipo de investigación compuesto por estudiantes entusiasmados. En una semana estaba listo para comenzar mi trabajo, que se suponía que era una serie de experimentos sobre el juicio moral, en particular sobre las violaciones de la ética de la divinidad. Pero estos experimentos me enseñaron poco en comparación con lo que aprendí al encontrarme rodeado de la compleja red social de una pequeña ciudad india y al hablar con mis anfitriones y mis asesores acerca de mi confusión.

Una causa de confusión fue haber llevado conmigo dos identidades incompatibles. Por un lado, yo era un ateo liberal de veintinueve años con opiniones muy definidas sobre el bien y el mal. Por otro lado, quería ser como aquellos antropólogos de mente abierta sobre los que había leído mucho y con los que había estudiado, como Alan Fiske y Richard Shweder. Mis sentimientos durante las primeras semanas en Bhubaneswar oscilaron entre el *shock* y la disonancia. Cené con hombres cuyas esposas nos servían en silencio y luego se retiraban a la cocina sin dirigirme la palabra en toda la noche. Me dijeron que debía ser más estricto con mis sirvientes y dejar de agradecerles por haberme servido. Vi a la gente bañarse y cocinar con agua visiblemente contaminada que consideraban sagrada. En resumen, estaba inmerso en una devota sociedad religiosa, segregada por sexos, estratificada jerárquicamente, y estaba resuelto a entenderla en sus propios términos, no en los míos.

Sólo me llevó unas pocas semanas que mi disonancia desapareciera, pero no porque fuera un antropólogo nato, sino por la capacidad humana que todos tenemos para la empatía. Estas personas que me estaban recibiendo, ayudando y enseñando *me gustaban*. A dondequiera que fuese, la gente era amable conmigo. Y cuando estás agradecido con la gente, es más fácil adoptar su perspectiva. Mi elefante se inclinó hacia ellos, lo que hizo que mi jinete buscara argumentos morales en su defensa. En lugar de rechazar automáticamente a los hombres como opresores sexistas y compadecer a las mujeres, a los niños y a los sirvientes como víctimas indefensas, comencé a ver un mundo moral en el que las familias, no los individuos, son la unidad básica de la sociedad y los miembros de cada familia extendida (incluidos sus sirvientes) son intensamente interdependientes. En este mundo, la igualdad y la autonomía personal no eran valores sagrados. Sí lo eran honrar a los ancianos, a los dioses y a los invitados, proteger a los subordinados y cumplir con los deberes correspondientes a cada rol.

Había leído sobre la ética de la comunidad de Shweder y la había comprendido intelectualmente. Pero ahora, por primera vez en mi vida, podía sentirla. Fui capaz de ver la belleza en un código moral que enfatiza el deber, el respeto por los mayores, el servicio al grupo y la negación de los deseos del yo. También era capaz de ver aún su lado feo: podía darme cuenta de que el poder a veces conduce a la ostentación y al abuso. Y veía que los subordinados, particularmente las mujeres, a menudo no podían hacer lo que querían por los caprichos de sus mayores (hombres y mujeres). Pero, por primera vez en mi vida, logré distanciarme de mi moralidad, de la ética de la autonomía. Tenía una base desde la que era capaz de ver que, desde el punto de vista de la ética de la comunidad, la ética de la autonomía parecía demasiado individualista y centrada en sí misma. En mis tres meses en la India me topé con muy pocos estadounidenses, pero apenas abordé el avión para volar de regreso a Chicago, escuché una voz fuerte con un inconfundible acento estadounidense que decía: «Mira, dile a ese hombre que éste es el compartimento que está sobre mi asiento y tengo *derecho* a usarlo». Sentí escalofríos.

Lo mismo sucedió con la ética de la divinidad. Comprendía intelectualmente lo que significaba tratar el cuerpo como un templo, más que como un parque recreativo, pero ése era un concepto analítico que solía usar para entender a las personas que eran radicalmente diferentes a mí. Personalmente me gustaba mucho el placer y me costaba encontrar razones para elegir menos en lugar de más. También era bastante aficionado de la eficiencia, por lo que no veía ninguna razón para dedicar una o dos horas cada día a rezar y realizar rituales. Pero allí estaba, en Bhubaneswar, entrevistando a sacerdotes, monjes y fieles hindúes sobre sus nociones de pureza y suciedad, y tratando de entender por qué los hindúes ponen tanto énfasis en el baño, en la elección de sus alimentos y en preocuparse por lo que has tocado a lo largo del día. ¿Por qué los dioses hindúes se preocupan por el estado de los cuerpos de sus devotos? (Y no sólo lo hacen los dioses hindúes; el Corán y la Biblia hebrea también expresan preocupaciones similares, mientras que muchos cristianos creen que «la limpieza se aproxima a lo divino»).

En la escuela de posgrado había realizado algunas investigaciones sobre la repugnancia moral, y eso me preparó para pensar en estas preguntas. Había trabajado con Paul Rozin (uno de los principales expertos en psicología de la comida y la alimentación) y Clark McCauley (un psicólogo social del Bryn Mawr College). Queríamos saber por qué la emoción de la repugnancia, del asco, cuyo origen claramente fue el de ser una emoción que nos mantuviese

alejados de las cosas sucias y contaminantes, ahora puede ser provocada por la violación de algunos valores morales (como la traición o el abuso infantil), pero no por otros (como robar un banco o hacer trampas al declarar los impuestos).²⁰⁹

Nuestra teoría, explicada de manera breve, era que la mente humana percibe automáticamente un tipo de dimensión vertical del espacio social, que tiene a Dios o a la perfección moral en la parte superior, y que va descendiendo y pasando por los ángeles, los seres humanos y otros animales hasta llegar a los monstruos, los demonios y finalmente al diablo, o al mal perfecto, al fondo.²¹⁰ La lista de seres sobrenaturales varía de una cultura a otra, y es imposible encontrar esta elaborada dimensión vertical en todas las culturas. Pero sí se encuentra extendida la idea de que alto = bueno = puro = Dios, mientras que bajo = malo = sucio = animal. Tan extendida, de hecho, que parece ser una especie de arquetipo (si te gusta la terminología junguiana) o una idea preparada de forma innata (si prefieres el lenguaje de la psicología evolutiva).

Nuestra idea era que podemos sentir repugnancia moral cada vez que vemos o escuchamos acerca de personas cuyo comportamiento los sitúa en los niveles más bajos de esta dimensión vertical. Las personas se sienten degradadas cuando piensan en tales cosas, al igual que se sienten elevadas al escuchar acerca de acciones virtuosas.²¹¹ Un hombre que roba un banco está haciendo algo malo, y queremos ver que se le castiga por ello. Pero un hombre que traiciona a sus propios padres o que esclaviza a niños con fines sexuales parece monstruoso, y por consiguiente carente de algún sentimiento humano básico. Ésas son las acciones que nos revuelven y que parecen desencadenar algo en el mismo orden fisiológico del asco que sentiríamos al ver ratas en un cubo de basura.²¹²

Ésa era nuestra teoría, y era bastante fácil encontrar evidencias para ella en la India. Al fin y al cabo, las nociones hindúes de la reencarnación no podrían ser más explícitas: nuestras almas se reencarnan en criaturas superiores o inferiores en la próxima vida, basadas en la virtud de nuestra conducta durante esta vida. Sin embargo, lo que más me sorprendió fue que, al igual que me sucedió con la ética de la comunidad, después de unos meses, comencé a *sentir* la ética de la divinidad de formas sutiles que eran difíciles de describir.

Algunos de estos sentimientos estaban directamente relacionados con los aspectos de la suciedad y la limpieza en Bhubaneswar. Las vacas y los perros deambulaban libremente por la ciudad, por lo que tenía que caminar con cuidado para evitar sus excrementos; a veces se veían personas defecando a un lado del camino, y la basura a menudo se amontonaba bajo nubes de moscas. Por lo tanto, comencé a sentir como algo bastante natural adoptar la práctica india de quitarme los zapatos cuando entraba en un hogar, creando un límite bien definido entre los espacios sucios y los limpios. Cuando visité los templos me sintonicé con su topografía espiritual: el patio es más alto (más puro) que la calle; luego, la antecámara del templo aún más alta; y finalmente el santuario interior, en donde se alberga al dios, y al que sólo podía ingresar el sacerdote brahmán, que se supone que había seguido todas las reglas necesarias de limpieza personal. Las casas particulares tenían una topografía similar, y por eso tenía que asegurarme de no entrar en la cocina o en el cuarto donde se hacían ofrendas a las deidades. La topografía de la pureza se aplica incluso al propio cuerpo: se come con la mano derecha (después de lavarla), y se usa la mano izquierda para limpiarse (con agua) después de defecar, de modo que se desarrolla una sensación intuitiva de que izquierda = suciedad y derecha = limpieza. Se convierte en un hábito natural no darle nada a otro con la mano izquierda.

Ahora bien, si estos nuevos sentimientos fuesen sólo una nueva capacidad para detectar rayos de suciedad invisible que emanan de los objetos, me habrían ayudado a comprender el trastorno obsesivo-compulsivo, pero no la moral. En la ética de la divinidad, existe un orden para el universo, y las cosas (así como las personas) deben tratarse con la reverencia o la repugnancia que merezcan. Cuando regresé a Chicago, comencé a sentir una especie de aura positiva que emanaba de algunos objetos. Me parecía correcto tratar ciertos libros con algo de reverencia, no dejarlos en el suelo ni llevármelos al cuarto de baño. Los servicios funerarios e inclusive los entierros (que antes me habían parecido un desperdicio de dinero y espacio) comenzaron a tener sentido, un sentido emocional. Al contrario que cualquier otro animal, el cuerpo humano no se convierte repentinamente en un objeto en el instante de su muerte. Hay formas correctas e incorrectas de tratar los cuerpos, incluso cuando no hay un ser consciente dentro del cuerpo para experimentar el maltrato.

De la misma manera comencé también a comprender por qué las guerras culturales de Estados Unidos implicaban tantas batallas a causa del sacrilegio. ¿Es una bandera sólo un pedazo de tela que puede quemarse como una forma de protesta? ¿O cada una contiene algo no material que hace que, cuando una manifestante quema ese algo, se pueda entender que ha hecho algo malo (incluso si nadie los ha visto hacerlo)? Cuando un artista sumerge un crucifijo en un frasco con su propia orina, o frota estiércol de elefante en una imagen de la Virgen María, ¿pueden estas obras exhibirse en museos?²¹³ ¿Puede el artista decirle a los cristianos religiosos: «Si no queréis verlo, no vayáis al museo»? ¿O la mera existencia de tales obras hace del mundo un lugar más sucio, más profano y más degradado?

Si no ves nada malo en lo anterior, intenta revertir la tendencia política. Imagina que un artista conservador hubiese creado estas obras utilizando imágenes de Martin Luther King Jr. y Nelson Mandela en lugar de Jesús y María. Imagina que su intención es burlarse de la cuasi deificación de la izquierda de tantos líderes negros. ¿Se podrían exhibir tales obras en museos de Nueva York o de París sin desencadenar protestas? ¿Podrían algunos partidarios de izquierda sentir que el museo ha sido contaminado por el racismo, incluso después de que se retirasen los cuadros?²¹⁴

Al igual que con la ética de la comunidad, había leído sobre la ética de la divinidad antes de ir a la India, y la había comprendido intelectualmente. Pero en la India, y en los años posteriores a mi regreso, comencé a sentirla. Pude ver la belleza en un código moral que enfatizaba el autocontrol, la resistencia a la tentación, el cultivo del yo superior y más noble y la negación de los deseos del yo. También pude ver el lado oscuro de esa ética: una vez se permite que los sentimientos viscerales de repugnancia guíen la concepción de los designios de Dios, entonces las minorías que provocan incluso una pizca de repugnancia en la mayoría (como los homosexuales o las personas obesas) pueden ser excluidas y tratadas con crueldad. La ética de la divinidad a veces es incompatible con la compasión, el igualitarismo y los derechos humanos básicos.²¹⁵

Pero al mismo tiempo, ofrece una perspectiva valiosa desde la cual podemos entender y criticar algunos de los aspectos más desagradables de las sociedades seculares. Por ejemplo, ¿por qué a muchos de nosotros nos molesta el materialismo rampante? Si algunas personas quieren trabajar duro para ganar dinero y poder comprar bienes lujosos para impresionar a otros, ¿cómo criticarlos usando la ética de la autonomía?

Por usar otro ejemplo, hace poco estaba almorzando en un comedor de la UVA. En la mesa de al lado, dos mujeres jóvenes charlaban. Una de ellas estaba muy agradecida por algo que la otra había acordado hacer en su favor, y para expresar su gratitud, exclamó: «¡Oh, Dios mío! ¡Si fueras un chico, qué polvazo te echaría!». Sentí una mezcla de diversión y desagrado, pero ¿cómo criticarla? ¿Acaso no produciría auténtica felicidad si se dedicara a hacer favores sexuales en lugar de enviar notas de agradecimiento?

La ética de la divinidad nos permite expresar los sentimientos incipientes que están relacionados con las nociones de elevación y degradación, con nuestro sentido de «más alto» y «más bajo». Nos otorga una forma de condenar el consumismo descarado y la sexualidad trivializada o sin sentido. Es fácil entender esos viejos lamentos sobre el vacío espiritual de una sociedad de consumo en la que la misión de todos y cada uno es satisfacer los deseos personales.²¹⁶

Salir de la matriz

Una de las ideas más profundas que ha surgido en todo el mundo y en todas las épocas es la de que el mundo que experimentamos es una ilusión, algo similar a un sueño. La iluminación es entonces una forma de despertar. Puedes encontrar esta idea en muchas religiones y filosofías, y es también un elemento básico de la ciencia ficción, especialmente desde la novela de William Gibson de 1984, *Neuromante* (Minotauro, Barcelona, 2007).²¹⁷ Gibson acuñó el término *cibespacio* y lo describió como una «matriz» que emerge cuando mil millones de computadoras están conectadas y la gente queda atrapada en «una alucinación consensuada».

Los creadores de la película *Matrix* convirtieron la premisa de Gibson en una experiencia visual bella y aterradora. En una de sus escenas más famosas, el protagonista, Neo, tiene dos opciones: puede tomarse una píldora roja, que lo desconectará de la matriz, disolverá la alucinación y le dará el control de su cuerpo físico real, o puede tomarse una píldora azul, olvidar que alguna vez se le dio esta opción, y su conciencia volverá a la alucinación bastante agradable en la que casi todos los seres humanos pasan su existencia consciente. Neo elige la píldora roja y mientras la traga la matriz se disuelve a su alrededor.

No ocurrió de manera tan dramática en mi caso, pero los escritos de Shweder fueron mi píldora roja. Comencé a ver que había muchas matrices morales que coexistían dentro de cada nación. Cada matriz proporcionaba una visión del mundo completa, unificada y emocionalmente convincente, fácilmente justificada por evidencia observable y casi inquebrantable ante el ataque de argumentos externos.

Crecí bajo la fe judía a las afueras de la ciudad de Nueva York. Mis abuelos habían huido de la Rusia zarista y encontraron trabajo en la industria de la confección textil de Nueva York. Para su generación, el socialismo y los sindicatos fueron respuestas efectivas a la explotación y las terribles condiciones de trabajo que enfrentaron, y Franklin Roosevelt fue el líder heroico que protegió a los trabajadores y derrotó a Hitler. Desde entonces, los judíos han estado entre los votantes más fieles del Partido Demócrata.²¹⁸

Mi matriz moral no sólo fue conformada por la familia y la etnicidad. Asistí a la Universidad de Yale, que en ese momento estaba clasificada como la segunda escuela más liberal de las que conforman la Ivy League. Durante los debates en clase era relativamente frecuente que profesores y estudiantes hicieran bromas y comentarios críticos sobre Ronald Reagan, el Partido Republicano o la posición de los conservadores sobre los sucesos de entonces más controvertidos. Ser liberal era genial; ser liberal era lo correcto. Los estudiantes de Yale de la década de 1980 apoyaban firmemente a las víctimas del *apartheid*, a la gente de El Salvador, al Gobierno de Nicaragua, al medio ambiente y a los propios sindicatos de trabajadores de Yale, que nos dejaron a todos sin comedores durante gran parte de mi último año.

El liberalismo parecía obviamente ético. Los liberales marchaban por la paz, los derechos de los trabajadores, los derechos civiles y el laicismo. El Partido Republicano (como lo veíamos en ese momento) era el partido de la guerra, las grandes corporaciones, el racismo y el cristianismo evangélico. No podía entender cómo alguien racional podía abrazar voluntariamente el partido del mal, y es por lo que mis compañeros liberales y yo nos esforzábamos en buscar las explicaciones psicológicas del conservadurismo, pero no las del liberalismo. *Nosotros* apoyábamos las políticas liberales porque veíamos el mundo con claridad y queríamos ayudar a los demás, pero *ellos* apoyaban las políticas conservadoras por puro interés propio (¡bajadme los impuestos!), o por un racismo mal disimulado (¡detened la financiación de los programas de bienestar para las minorías!). Nunca consideramos la posibilidad de que existiesen mundos morales alternativos en los que la reducción de daño (proporcionando ayuda a las víctimas) y el aumento de la justicia (garantizando la igualdad grupal) no fuesen los objetivos principales.²¹⁹ Y si no éramos capaces de imaginar otras moralidades, tampoco éramos capaces de creer que los conservadores tenían creencias morales tan sinceras como las nuestras.

Cuando me mudé de Yale a Penn, y luego de Penn a la Universidad de Chicago, la matriz se mantuvo prácticamente inalterada. Fue sólo en la India donde tuve que replanteármelo todo. Si hubiese estado allí como turista, hubiese sido fácil mantener la membresía de mi matriz durante tres meses; me habría reunido de vez en cuando con otros turistas occidentales y hubiésemos intercambiado historias sobre el sexismo, la pobreza y la opresión que habíamos visto. Pero como estaba allí para estudiar psicología cultural, hice todo lo que pude para encajar en otra matriz moral, una tejida principalmente desde la ética de la comunidad y de la divinidad.

Cuando regresé a Estados Unidos, los conservadores sociales ya no me parecían unos locos. Era capaz de escuchar a los líderes de la «derecha religiosa» como Jerry Falwell y Pat Robertson con una especie de desapego clínico. ¿Querían más oración y azotes en las escuelas, y menos educación sexual y acceso al aborto? No creía que éstas fuesen las medidas que reducirían el sida y el embarazo adolescente, pero puedo entender por qué los conservadores cristianos querían «robustecer» el clima moral de las escuelas y desalentar la idea de que los niños deberían ser lo más libres posible para actuar de acuerdo a sus deseos. ¿Los conservadores sociales piensan que los programas de bienestar y el feminismo aumentan la cantidad de madres solteras y debilitan las estructuras sociales tradicionales que obligan a los hombres a mantener a sus propios hijos? Vale, ahora que ya no estaba a la defensiva, podía ver que esos argumentos tenían sentido, aunque también existían muchos efectos positivos al liberar a las mujeres de su dependencia de los hombres. Había escapado de mi mentalidad partidista anterior (rechazar primero, formular

preguntas retóricas más tarde) y comencé a pensar acerca de las políticas liberales y conservadoras como manifestaciones de visiones profundamente enfrentadas pero igualmente sinceras de la sociedad.²²⁰

Es agradable librarse de la ira partidista. De hecho, una vez dejé de estar cabreado, ya no necesitaba llegar a la conclusión que exige la ira de los justos: nosotros tenemos razón, ellos están equivocados. Fui capaz de explorar nuevas matrices morales, cada una respaldada por sus propias tradiciones intelectuales. Sentí como una especie de despertar.

En 1991, Shweder escribió sobre el poder de la psicología cultural para causar ese tipo de despertares:

Sin embargo, las concepciones de los otros están disponibles para nosotros en el sentido de que cuando realmente entendemos su manera de concebir las cosas, podemos llegar a reconocer *posibilidades latentes dentro de nuestra propia racionalidad* [...] y esas formas de concebir las cosas se hacen evidentes para nosotros por primera vez, o una vez más. En otras palabras, no hay un «telón de fondo» homogéneo para nuestro mundo. Somos múltiples desde el principio.²²¹

No puedo exagerar la importancia de esta cita para la psicología moral y política. Somos múltiples desde el principio. Nuestra mente tiene el potencial de ser justa con respecto a muchas inquietudes diferentes, y sólo algunas de estas inquietudes se activan durante la infancia. Otras inquietudes potenciales se quedan sin desarrollar y desconectadas de la red de significados y valores compartidos que se convierte en nuestra matriz moral. Si creces en una sociedad WEIRD, te educas igual de bien en la ética de la autonomía, puedes detectar la opresión y la desigualdad incluso cuando las víctimas aparentes no son capaces de ver nada malo. Pero años más tarde, cuando viajas, tienes hijos, o quizá si lees una buena novela sobre una sociedad tradicional, es posible que encuentres otras intuiciones morales latentes dentro de ti. Es posible que te encuentres respondiendo a dilemas relacionados con la autoridad, la sexualidad o el cuerpo humano de maneras difíciles de explicar.

Por el contrario, si te has criado en una sociedad más tradicional, o en el seno de una familia cristiana evangélica en Estados Unidos, te educas tan profundamente en la ética de la comunidad y de la divinidad que puedes detectar faltas de respeto y humillaciones incluso cuando las víctimas aparentes no sean capaces de ver nada malo en ellas. Pero si después sufres discriminación en primera persona (como le pasa a veces a los conservadores y a los cristianos en el mundo académico),²²² o si simplemente escuchas el discurso «Tengo un sueño» de Martin Luther King Jr., puede que encuentres una nueva resonancia en las intuiciones morales relacionadas con la opresión y la igualdad.

En resumen

El segundo principio de la psicología moral es: *la moralidad es mucho más que justo e injusto*. Para apoyar esta afirmación, describí una investigación que muestra que las personas que crecen en sociedades occidentales, educadas, industriales, ricas y democráticas (WEIRD) constituyen valores estadísticos atípicos para muchos indicadores de la psicología moral. También expuse que:

- Cuanto más WEIRD eres, más percibes un mundo hecho de objetos separados, en lugar de percibir relaciones.
- El pluralismo moral es realmente *descriptivo*. Como un simple hecho antropológico, el dominio moral varía a través de las culturas.
- El dominio moral es inusualmente estrecho en las culturas WEIRD, donde se limita en gran medida a la ética de la autonomía (es decir, las preocupaciones morales sobre los individuos que dañan, oprimen o engañan a otros). Es más amplio, e incluye la ética de la comunidad y la de la divinidad, en la mayoría de las otras sociedades humanas, y dentro de matrices morales religiosas y conservadoras dentro de las sociedades WEIRD.
- Las matrices morales unen a las personas y las ciegan a la coherencia, o incluso a la posibilidad de la existencia de otras matrices. Esto hace que sea muy difícil para muchos considerar la posibilidad de que realmente pueda haber más de una forma de verdad moral, o más de un marco válido para juzgar a los demás o dirigir una sociedad.

En los siguientes tres capítulos, ofreceré un catálogo de las intuiciones morales que muestran exactamente lo que hay más allá de lo justo y lo injusto. Mostraré como un pequeño conjunto de principios morales innatos y universales puede usarse para construir una gran variedad de matrices morales. Te daré herramientas que puedes utilizar para comprender los argumentos morales que emanan de matrices que no son las tuyas.

Los receptores gustativos de la mente justa

Hace algunos años fui a un restaurante nuevo llamado El Sabor Verdadero. El interior era completamente blanco y en cada mesa sólo había cucharas, cinco pequeñas cucharas para cada comensal. Me senté a una mesa y miré el menú. Estaba dividido en secciones etiquetadas como «Azúcares», «Mieles», «Melazas», «Savias de árbol» y «Artificiales». Llamé al camarero y le pedí que me explicara el menú. ¿Acaso no servían comida?

Resultó que el camarero era también el dueño y el único empleado del restaurante, y me contó que su restaurante era el primero de su tipo en el mundo: era una barra de degustación de edulcorantes. Probé edulcorantes de treinta y dos países. Me explicó además que era biólogo especializado en el sentido del gusto, me describió los cinco tipos de receptores del gusto que se encuentran en cada papila gustativa de la lengua: dulce, agrio, salado, amargo y sabroso (también llamado «umami»), y me dijo que en su investigación había descubierto que la activación del receptor dulce producía la ola más fuerte de dopamina en el cerebro, lo que para él indicaba que los seres humanos estamos programados para buscar el dulce por encima de los otros cuatro sabores. Considerando eso, pensó que sería más eficiente, en términos de calorías por unidad de placer, consumir edulcorantes, y por eso concibió la idea de abrir un restaurante destinado exclusivamente a estimular exclusivamente este receptor del gusto. Le pregunté cómo le iba con el negocio. «Fatal —me dijo— pero por lo menos me va mejor que al químico que abrió una barra de degustación de sal al final de esta calle.»

De acuerdo, no. Esto no me pasó literalmente, pero es una metáfora de cómo me siento a veces cuando leo libros sobre filosofía moral y psicología. La moralidad es rica y compleja, multifacética e intrínsecamente contradictoria. Pluralistas como Shweder se han enfrentado al desafío y han ofrecido teorías capaces de explicar la diversidad moral dentro y a través de las culturas. Sin embargo, muchos autores reducen la moralidad a un solo principio, generalmente una variante de la maximización del bienestar (básicamente, ayudar a los otros, no hacerles daño).²²³ O a veces se trata de nociones relacionadas con la justicia, los derechos o el respeto por los demás y su autonomía.²²⁴ Tenemos entonces el asador utilitario, que sólo sirve edulcorantes (bienestar), y la cena deontológica, que sólo sirve sales (derechos). Ésas son tus opciones.

Ni Shweder ni yo estamos diciendo que «todo vale», o que todas las sociedades o todas las cocinas son igualmente buenas. Pero creemos que el monismo moral, ese intento de fundamentar toda la moralidad en un solo principio, genera sociedades que no son satisfactorias para la mayoría de la gente y que corren un alto riesgo de volverse inhumanas porque ignoran muchos otros principios morales.²²⁵

Todos los humanos tenemos los mismos cinco receptores de sabor anidados en las papilas gustativas y, sin embargo, no a todos nos gustan los mismos alimentos. Para entender de dónde provienen estas diferencias, podemos comenzar con una historia evolutiva sobre las frutas azucaradas y los animales grasos; ambos fueron un buen alimento para nuestros ancestros comunes. En ese caso también tendremos que examinar la historia de cada cultura, y también analizar los hábitos alimenticios infantiles de cada individuo. El solo hecho de saber que todo el mundo tiene receptores de dulzor no es suficiente para saber por qué una persona prefiere la comida tailandesa a la mexicana, o por qué casi nadie le agrega azúcar a la cerveza. Es necesario mucho trabajo adicional para conectar los receptores universales del gusto a las cosas reales que a una persona en particular le gusta comer y beber.

Pasa lo mismo con los juicios morales. Para comprender por qué la gente se muestra tan dividida por asuntos morales, podemos comenzar realizando una exploración de nuestra herencia evolutiva común, pero también tendremos que examinar la historia de cada cultura y el proceso de socialización realizado en la infancia de cada individuo dentro de esa cultura. El solo hecho de saber que a todos nos importa no hacer daño no nos informa de por qué una persona prefiere cazar a jugar al bádmiton, o por qué casi nadie dedica todas las horas de su día principalmente a servir a los pobres. Nos llevará mucho trabajo adicional conectar los receptores del gusto de la moral universal a los juicios morales particulares que hacen los individuos.

El sabio chino Mencio hizo la analogía entre la moralidad y la comida hace 2.300 años, cuando escribió que «los principios morales complacen a nuestra mente, como la carne de vaca, la de cordero y la de cerdo complacen la boca».²²⁶ En este capítulo y los dos siguientes desarrollaré la analogía de que *la mente de los justos es como una lengua con seis receptores del gusto*. En esta analogía, la matriz moral de una cultura es algo así como su cocina: una construcción cultural, influida por accidentes medioambientales e históricos, sin embargo, no es tan flexible para que todo valga. No puedes desarrollar una cocina basada en el césped y la corteza de los árboles, ni siquiera una basada principalmente en sabores amargos. Las cocinas varían, pero todas deben complacer a lenguas que están equipadas con los mismos cinco receptores del gusto.²²⁷ Las matrices morales varían, pero todas deben complacer a la mente de los justos equipada con los mismos seis receptores sociales.

El nacimiento de la ciencia moral

Las personas laicas suelen ver la Ilustración como una batalla entre dos enemigos mortales: en un lado estaba la ciencia, con la razón como su arma principal, y en el otro, la religión, con su antiguo escudo de superstición. La razón derrotó a la superstición, la luz reemplazó a la oscuridad. Pero cuando David Hume vivía, daba la batalla en tres frentes. Los pensadores ilustrados estaban unidos en su rechazo a la revelación como fuente del conocimiento moral, pero se mostraban divididos en la cuestión de si la moralidad *trascendía* la naturaleza humana, es decir, si emergía de la naturaleza misma de la racionalidad y, por lo tanto, podía deducirse mediante el razonamiento, como creía Platón, o si en cambio, la moralidad era una parte de la naturaleza humana, como el lenguaje o el gusto, que debía estudiarse mediante la observación.²²⁸ Dadas las reservas de Hume acerca del razonamiento y sus límites, él creía que los filósofos, que intentaban

razonar su camino hacia la verdad moral sin tener en cuenta la naturaleza humana, no eran mejores que los teólogos que defendían que podían encontrar la verdad moral revelada en los textos sagrados. Ambos eran trascendentalistas.²²⁹

El trabajo de Hume sobre moralidad fue el proyecto ilustrado por excelencia: una exploración de un área que antes era propiedad de la religión, utilizando los métodos y los hábitos de las nuevas ciencias naturales. Su primer gran trabajo, *Tratado de la naturaleza humana*, tenía este subtítulo: *Ensayo para introducir el método del razonamiento experimental en los asuntos morales*. Hume creía que la «ciencia moral» tenía que comenzar con una investigación cuidadosa sobre cómo son realmente los humanos. Una vez examinó la naturaleza humana, en la historia, en los asuntos políticos y entre sus colegas filósofos, entendió que ese «sentimiento» (la intuición) es la fuerza motriz de nuestras vidas morales, mientras que el razonamiento es parcial e impotente, apto principalmente para servir a las pasiones.²³⁰ También observó la existencia de una diversidad de virtudes, y rechazó los intentos de algunos de sus contemporáneos de reducir toda la moralidad a una sola virtud, como la bondad, o eliminar las virtudes y reemplazarlas por unas cuantas leyes morales.

Como pensaba que la moralidad se basaba en una variedad de sentimientos que nos procuran placer cuando nos encontramos con la virtud, y nos generan repulsión cuando nos encontramos con el vicio, a menudo Hume utilizaba analogías sensoriales, y particularmente la analogía del gusto:

La moralidad no es nada en la abstracta Naturaleza de las cosas, sino que es totalmente relativa al Sentimiento o al Gusto mental de cada Ser particular; de la misma Manera que las Distinciones de dulce y amargo, calor y frío surgen de la sensación particular de cada Sentido u Órgano. Por lo tanto, las Percepciones morales no deben clasificarse con las Operaciones del entendimiento, sino con los Gustos o Sentimientos.²³¹

El juicio moral es un tipo de percepción, y la ciencia moral debería comenzar con un estudio cuidadoso de los receptores del gusto moral. Posiblemente no puedes deducir la lista de cinco receptores del gusto por razonamiento puro, como tampoco debes buscar en las Escrituras. No hay nada trascendental en ellos. Debes examinar las lenguas.

Hume lo entendió bien. Cuando murió en 1776, él y otros sentimentalistas²³² habían sentado las bases de la «ciencia moral», bases que, según mi punto de vista, han sido ampliamente respaldadas por la investigación moderna.²³³ Podrías pensar que, siendo éste el caso, las ciencias morales progresaron rápidamente tras su muerte, pero estarías equivocado. En las décadas posteriores a la muerte de Hume, los racionalistas reclamaron la victoria sobre la religión y relegaron a las ciencias morales a un hiato de doscientos años.

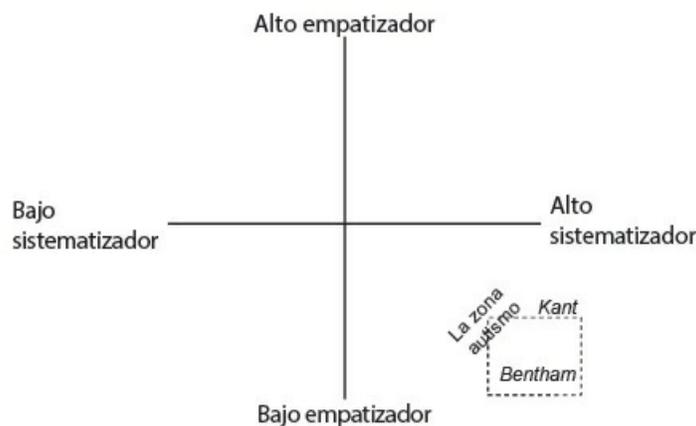
El ataque de los sistematizadores

El autismo ha atormentado a los clasificadores psiquiátricos durante décadas porque no es una enfermedad única y discreta. Por lo general, es descrito como un «espectro», ya que las personas pueden ser más o menos autistas, y no está claro dónde dibujar la línea entre quienes tienen una enfermedad mental grave y quienes sencillamente no son muy buenos interpretando a los demás. En el extremo del espectro, los autistas son «ciegos mentales».²³⁴ Les falta el software cognitivo-social que el resto de nosotros usamos para adivinar las intenciones y los deseos de los demás.

De acuerdo con uno de los principales investigadores del autismo, Simon Baron-Cohen, existen en realidad dos espectros, dos dimensiones en las que se puede ubicar a cada persona: la empatía y la sistematización. La empatía es «el impulso para identificar las emociones y los problemas de otra persona, y responder a ellos con una emoción apropiada». ²³⁵ Si prefieres la ficción a la no ficción, o si a menudo disfrutas de las conversaciones sobre personas que no conoces, es probable que estés por encima del promedio en empatía. La sistematización es «el empuje para analizar las variables en un sistema para derivar las reglas subyacentes que gobiernan el comportamiento del sistema». ²³⁶ Si se te da bien interpretar mapas y manuales de instrucciones, o si te gusta descifrar cómo funcionan las máquinas, probablemente estés por encima del promedio en sistematización.

Si cruzamos estos dos rasgos, obtenemos un espacio bidimensional (véase la figura 6.1), y cada persona puede ser colocada en un lugar particular de dicho espacio. Baron-Cohen ha demostrado que el autismo es lo que se obtiene cuando los genes y los factores prenatales se combinan para producir un cerebro excepcionalmente bajo en empatización y excepcionalmente alto en sistematización. El autismo, incluido el síndrome de Asperger (un subtipo de autismo de alto funcionamiento), es mejor pensar en él como una región del espacio de la personalidad, la esquina inferior derecha del cuadrante inferior derecho, que como una patología específica. ²³⁷ Las dos principales teorías éticas de la filosofía occidental fueron fundadas por hombres que tenían el nivel más alto posible de sistematización y uno bastante bajo cuando se trataba de empatizar.

Figura 6.1 **Dos dimensiones del estilo cognitivo**



Las personas con autismo son muy altas en sistematización y muy bajas en empatización. Así eran también algunos importantes filósofos morales. (Adaptado de Baron-Cohen 2009).

Bentham y la parrilla utilitaria

Jeremy Bentham nació en Inglaterra en 1748. Fue a Oxford a la edad de doce años, se formó como abogado y dedicó su carrera a reformar el desastre de reglas y castigos, contradictorios y a menudo inútiles, que poco a poco y a lo largo de muchos siglos se habían ido convirtiendo en las leyes de Inglaterra. Su trabajo más importante se tituló *Introducción a los principios de la moral y la legislación*. En él, propuso que un principio único debería regir todas las reformas, todas las leyes e incluso todas las acciones humanas: el *principio de utilidad*, que definió como «el principio que aprueba o desaprueba cada una de las acciones según la tendencia que aparenta tener para aumentar o reducir la felicidad de la parte cuyo interés está en cuestión».²³⁸ Cada ley debería apuntar a maximizar la utilidad de la comunidad, que es definida como la simple suma aritmética de las utilidades esperadas de cada miembro. Bentham sistematizaría más adelante los parámetros necesarios para calcular la utilidad, incluida la intensidad, la duración y la certeza de *hedons* (placeres) y *dolors* (dolores). Propuso un algoritmo, el *felicific calculus*, para sumar a los *hedons* y los *dolors* y llegar a un veredicto moral sobre cualquier acción, para cualquier persona, en cualquier país.

La filosofía de Bentham mostró un grado extraordinario de sistematización, y como afirmaba Baron-Cohen, la sistematización es una fortaleza. Sin embargo, surgen problemas cuando la sistematización se realiza en ausencia de empatía. En un artículo titulado «El síndrome de Asperger y la excentricidad y genio de Jeremy Bentham», Philip Lucas y Anne Sheeran recopilan relatos de la vida personal de Bentham y los comparan con los principales criterios para el diagnóstico del síndrome de Asperger²³⁹ y encuentran una coincidencia cercana con los criterios principales, incluidos aquellos que involucran baja empatía y falta de relaciones sociales. Bentham tenía pocos amigos cuando era niño y una serie de examigos enojados cuando ya era adulto. Nunca se casó, se refería a sí mismo como un ermitaño, y parecía preocuparse poco por los demás. Un contemporáneo dijo de él: «Considera a la gente que lo rodea no más que a las moscas en verano».²⁴⁰

Otro criterio relacionado es una reducida capacidad imaginativa, particularmente con respecto a las vidas privadas de los demás. Tanto en su filosofía como con su comportamiento personal, Bentham ofendió a muchos de sus contemporáneos por su incapacidad para percibir la variedad y la sutileza en las motivaciones humanas. John Stuart Mill, un utilitario claramente no autista, incluso llegó a despreciar a Bentham y escribió que su personalidad lo descalificaba como filósofo debido a lo «incompleto» de su mente:

En muchos de los sentimientos más naturales y más fuertes de la naturaleza humana no tenía simpatía; estaba completamente dissociado de muchas de las experiencias más graves que experimentó; y la facultad por la cual una mente entiende a otra mente diferente de sí misma y se arroja a los sentimientos de esa otra mente le fue negada por la deficiencia de su Imaginación.²⁴¹

Lucas y Sheeran concluyen que si Bentham viviera hoy, «es probable que hubiese sido diagnosticado con síndrome de Asperger».²⁴²

Kant y la cena deontológica

Immanuel Kant nació en Prusia en 1724. Conocía bien el trabajo de Hume y tenía una disposición favorable hacia sus teorías sentimentalistas al principio de su carrera, especialmente cuando escribió sobre la estética y lo sublime. Pero aunque admitió que sentimientos como la simpatía son cruciales para describir por qué *realmente* las personas se comportan moralmente, le preocupaba la subjetividad que tal explicación implicaba para la ética. Si una persona tiene sentimientos morales diferentes de los demás, ¿tiene sentimientos diferentes a los de otras personas? ¿Y qué pasa si personas de una cultura tienen sentimientos diferentes a las personas de otra cultura?

Kant, como Platón, quiso descubrir la forma atemporal e inmutable del Bien. Creía que la moralidad tenía que ser la misma para todas las criaturas racionales, independientemente de sus proclividades culturales o individuales. Para descubrir esta forma atemporal, no serviría usar métodos de observación, sería inútil observar el mundo y ver qué virtudes perseguían las personas. En cambio, afirmaba que la ley moral sólo podía basarse en el proceso de filosofar *a priori* (antes de la experiencia). Tenía que consistir en principios inherentes que se revelasen a través de la operación de la razón.²⁴³ Kant encontró tal principio: la no contradicción. En lugar de ofrecer una regla concreta con un contenido específico, como «ayudar a los pobres» u «honrar a tus padres», Kant proporcionó una regla abstracta de la cual (según él) todas las demás reglas morales válidas podrían derivarse. Lo llamó el imperativo categórico (o incondicional):

Obra como si la máxima de tu acción pudiera convertirse por tu voluntad en una ley universal de la naturaleza.²⁴⁴

Bentham insistía en que usáramos la aritmética para determinar el curso de acción correcto; Kant, en cambio, se inclinaba por la lógica. Ambos lograron milagros de sistematización y consiguieron reducir toda la moralidad a la simpleza de una sola oración, una sola fórmula. ¿Tenía también Kant el síndrome de Asperger?

Al igual que Bentham, Kant era un solitario que nunca se casó y cuya vida interior parecía fría. Era famoso por amar la rutina (se disponía para su caminata vespertina exactamente a las tres y media todos los días, independientemente del clima), y algunos expertos han especulado que también tenía el síndrome de Asperger.²⁴⁵ Sin embargo, después de leer relatos de la vida personal de Kant, creo que el caso no es tan claro como era el de Bentham. Kant era bastante apreciado por otros y parecía disfrutar de la compañía, aunque parte de su socialización daba la sensación de estar bien calculada (valoraba la risa y la compañía porque eran buenos para su salud).²⁴⁶ Lo más razonable que podemos hacer es aprovechar las dos dimensiones de Baron-Cohen y afirmar que Kant fue uno de los sistematizadores más extraordinarios de la historia de la humanidad que mostró a su vez baja empatía, pero sin llegar unirse a Bentham al fondo de la esquina inferior derecha de la figura 6.1.

Volver a la pista

No pretendo sugerir que el utilitarismo o la deontología kantiana sean incorrectos como teorías morales sólo porque las fundaron hombres que pueden haber tenido el síndrome de Asperger. Eso sería un argumento *ad hominem* y un error lógico. Además, tanto el utilitarismo como la

deontología kantiana han sido enormemente prolíficas en la filosofía y las políticas públicas.

Sin embargo, en psicología nuestra meta es descriptiva. Queremos descubrir cómo funciona *realmente* la mente moral, no cómo *debería* funcionar, y eso no se puede hacer mediante el razonamiento, las matemáticas o la lógica. Sólo puede hacerse a través de la observación, y ésta suele ser más aguda cuando se acompaña de empatía.²⁴⁷ A pesar de esto, la filosofía comenzó a ser paulatinamente eliminada de la observación y de la empatía en el siglo XIX, poniendo cada vez más énfasis en el razonamiento y el pensamiento sistemático. A medida que las sociedades occidentales se hicieron más cultivadas, industrializadas, ricas y democráticas, la mente de sus intelectuales cambió. Se volvieron más analíticos y menos holísticos.²⁴⁸ El utilitarismo y la deontología se tornaron mucho más atractivos para los especialistas en ética que el enfoque desordenado, pluralista y sentimental de Hume.

Esta tendencia explica por qué la psicología moral me parecía tan aburrida cuando la estudié por primera vez en la escuela de posgrado. Kohlberg, habiendo abrazado el racionalismo de Kant, creó una teoría en la que el desarrollo moral tenía un único sentido final: la comprensión integral de la justicia. Todo este enfoque me parecía incorrecto, estaba demasiado sistematizado y era muy poco empático. Era como el restaurante El sabor verdadero y su limitado menú moral para un solo receptor del gusto.²⁴⁹

Ampliar el paladar

Entonces, ¿qué hay más allá del sentido de lo justo y de lo que hace daño? Las tres éticas de Shweder podrían haber ofrecido un punto de partida útil pero, como la mayoría de los antropólogos culturales, Shweder desconfiaba de las explicaciones evolutivas del comportamiento humano. Durante mucho tiempo, la opinión predominante entre los antropólogos había sido que la evolución llevó a nuestra especie a convertirse en criaturas bípedas de grandes cerebros capaces de usar herramientas, pero una vez que desarrollamos la capacidad para la cultura, la evolución biológica se detuvo, o al menos pasó a ser irrelevante. La cultura es tan poderosa que puede hacer que los humanos se comporten de maneras que anulan cualquier instinto ancestral que compartamos con otros primates.

Yo estaba convencido de que la visión que prevalecía en la antropología era errónea y que nunca sería posible entender la moralidad sin evolución. Pero gracias a Shweder había aprendido a tener cuidado con las explicaciones evolutivas, porque a veces son reduccionistas (ya que ignoran los significados compartidos que son el foco de la antropología cultural) e ingenuamente funcionalistas (ya que asumen demasiado rápido que cada comportamiento ha evolucionado para cumplir una función). ¿Sería yo capaz de formular una explicación evolutiva de la intuición moral que no fuera reduccionista y que, a su vez, fuera cautelosa en sus afirmaciones acerca del «propósito» o la «función» de los mecanismos psicológicos que han evolucionado? Esto implicaría, por supuesto, algo más que simplemente señalar características de moralidad que pareciesen universales, como la compasión y la reciprocidad, y afirmar que eran innatas simplemente porque se encontraban en todas partes. Tendría que trazar una cuidadosa historia

evolutiva para cada una, y tendría que poder afirmar cómo estas intuiciones innatas han interactuado con la evolución cultural para producir la variedad de matrices morales que ahora cubren la Tierra.

Comencé analizando listas de virtudes de todo el mundo. Las virtudes son construcciones sociales. Las virtudes que se enseñan a los niños en una cultura guerrera son diferentes de las que se enseñan en una cultura agrícola o en una moderna cultura industrializada. Siempre hay algunas que se solapan entre las distintas listas, pero incluso así existen diferentes matices de significado. Tanto Buda, como Cristo y Mahoma hablaron de compasión, pero de maneras bastante diferentes.²⁵⁰ No obstante, cuando vemos que en la mayoría de las culturas se valora alguna versión de bondad, justicia y lealtad, es lógico preguntarse si podría haber algunos receptores sociales humanos universales imperceptibles (análogos a los receptores del gusto) que hagan particularmente fácil para las personas notar algunos tipos de hechos sociales en lugar de otros.

Para ponerlo en términos de la analogía del gusto: la mayoría de las culturas tienen una o más bebidas dulces que se consumen de forma generalizada, normalmente derivadas de una fruta local, o en el caso de países industrializados, hechas de azúcar y algunos aditivos de sabor. Sería una tontería plantear la existencia de receptores separados para el zumo de mango, el de manzana, la Coca-Cola y la Fanta. Sólo hay un receptor principal en funcionamiento, el receptor del sabor dulce, y cada cultura ha inventado varias formas de activarlo.²⁵¹ Si un antropólogo nos señala que una tribu esquimal no tiene ese tipo de bebidas dulces, no significaría que carecen del receptor de dulzor; sólo mostraría que en la cocina esquimal la utilizan poco, por una razón obvia: los esquimales, hasta hace poco, tenían escaso acceso a las frutas. Si además un primatólogo nos dice que a los chimpancés y los bonobos les encanta la fruta y que en el laboratorio se esforzarían para obtener un sorbo de Coca-Cola, el argumento que apoya la existencia de un receptor dulce innato cobra fuerza.

Mi objetivo era encontrar vínculos entre las virtudes y las teorías evolutivas consolidadas. No quería cometer el error clásico de los teóricos evolucionistas aficionados, que es elegir un rasgo y luego preguntarse: «¿Puedo coleccionar una historia sobre cómo este rasgo podría haber sido adaptativo en algún momento?». La respuesta a esa pregunta es casi siempre afirmativa, ya que el razonamiento puede llevarte a donde quieras ir. Cualquier persona con acceso a un sillón puede sentarse y generar lo que Rudyard Kipling llamó «historias precisamente así»: relatos fantásticos de cómo el camello adquirió la joroba y el elefante la trompa. Mi objetivo, en cambio, era identificar los vínculos más obvios entre dos campos que respetaba profundamente: la antropología y la psicología evolutiva.

Teoría de los fundamentos morales

Formé un equipo con un amigo de mis años en la Universidad de Chicago, Craig Joseph, que también había trabajado con Shweder. La investigación de Craig analizaba los conceptos de virtud entre los musulmanes en Egipto y en Estados Unidos.

Tomamos prestada la idea de «modularidad» de los antropólogos cognitivos Dan Sperber y Lawrence Hirschfeld.²⁵² Los módulos son como pequeños interruptores en el cerebro de todos los animales. Se activan mediante patrones que fueron relevantes para la supervivencia en un

nicho ecológico particular. Cuando detectan ese patrón, envían una señal que (pasado el tiempo) cambia el comportamiento del animal de una manera que es (generalmente) adaptativa. Por ejemplo, muchos animales reaccionan con miedo la primera vez que ven una serpiente, porque el cerebro incluye circuitos neuronales que funcionan como detectores de serpientes.²⁵³ Sperber y Hirschfeld lo expresaron así:

Un módulo cognitivo evolucionado, por ejemplo, un detector de serpientes, un dispositivo de reconocimiento facial [...] es una adaptación a una gama de fenómenos que significaron problemas u oportunidades en el entorno ancestral de la especie. Su función es procesar un tipo dado de estímulos o entradas, por ejemplo, serpientes [o] caras humanas.

Se trata de una descripción perfecta de los «receptores del gusto» morales universales: adaptaciones a amenazas y oportunidades de larga data en la vida social. Atraerían la atención de la gente hacia ciertos tipos de sucesos (como la crueldad o la falta de respeto), y desencadenarían reacciones intuitivas instantáneas, tal vez incluso emociones específicas (como la compasión o la ira).

Este enfoque era justo lo que necesitábamos para explicar el aprendizaje cultural y la variación. Sperber y Hirschfeld distinguieron entre los detonadores *originales* de un módulo y sus detonantes *actuales*.²⁵⁴ Los detonadores originales son el conjunto de objetos para los cuales se diseñó el módulo (es decir, el conjunto que abarca a todas las serpientes es el detonador originario de un módulo detector de serpientes).²⁵⁵ Los detonadores actuales son todas las cosas en el mundo que en efecto detonan el módulo (incluidas las serpientes reales, las de juguete, los palos curvos y las cuerdas gruesas, cualesquiera de las cosas que podrían asustarte si las vieras en la hierba). Los módulos cometen errores, y muchos animales han desarrollado trucos para explotar los errores de otros animales. Por ejemplo, la mosca cernícalo ha desarrollado un camuflaje hecho de franjas amarillas y negras, que la hace parecer una avispa, lo que detona el módulo antiavispa en algunas aves que de otra manera disfrutarían comiendo moscas.

La variación cultural en la moralidad se puede explicar en parte al observar que las culturas tienen la capacidad de reducir o expandir los detonadores actuales de cualquier módulo. Por ejemplo, en los últimos cincuenta años, en muchas sociedades occidentales la gente ha llegado a sentir compasión en respuesta a muchos más tipos de sufrimiento animal, y desagrado en respuesta a muchos menos tipos de actividad sexual. Los detonadores actuales pueden cambiar en una sola generación, aunque llevaría muchas generaciones que la evolución genética alterase el diseño del módulo y sus detonantes originales.

De hecho, dentro de una determinada cultura, muchas controversias morales implican formas diferentes de vincular un comportamiento a un módulo moral que compiten entre sí. ¿Debería permitirse a los padres y maestros azotar a los niños cuando desobedecen? En el lado izquierdo del espectro político, los cachetazos suelen disparar juicios relacionados con la crueldad y la opresión. En el derecho, a veces está vinculado a juicios sobre la correcta aplicación de las reglas, en particular las reglas que implican respeto a los padres y maestros. Por eso, incluso si todos compartimos el mismo conjunto pequeño de módulos cognitivos, podemos conectar las acciones a estos módulos de tantas maneras que podemos construir matrices morales enfrentadas basadas en el mismo conjunto pequeño de principios.

Craig y yo intentamos identificar los mejores candidatos para ser los módulos cognitivos universales sobre los cuales las culturas construyen matrices morales. Y por eso llamamos a nuestro enfoque Teoría de los fundamentos morales.²⁵⁶

Figura 6.2 **Los cinco fundamentos de la moralidad (primer borrador)**

| | Cuidado/ Daño | Equidad/ Engaño | Lealtad/ Traición | Autoridad/ Subversión | Santidad/ Degradación |
|----------------------------------|--|---|--|--|---|
| Reto adaptativo | Proteger y cuidar a los niños | Recoger los beneficios de una asociación entre dos personas | Formar coaliciones cohesivas | Forjar relaciones benéficas dentro de jerarquías | Evitar los contaminantes |
| Detonadores originales | Sufrimiento, angustia o necesidad expresada por un hijo propio | Engaño, cooperación, decepción | Amenaza o reto al grupo | Signos de dominio y sumisión | Productos de desecho, personas enfermas |
| Detonantes actuales | Crías de foca, personajes tiernos de dibujos animados | Fidelidad marital, máquinas expendedoras rotas | Equipos deportivos, naciones | Jefes, profesionales respetados | Ideas tabú (comunismo, racismo) |
| Emociones características | Compasión | Ira, gratitud, culpa | Orgullo colectivo, rabia hacia los traidores | Respeto, miedo | Asco |
| Virtudes relevantes | Cuidado, amabilidad | Equidad, justicia, integridad | Lealtad, patriotismo, sacrificio | Obediencia, deferencia | Templanza, castidad, piedad, limpieza |

La creamos al identificar los desafíos adaptativos de la vida social sobre los que escribían con frecuencia los psicólogos evolutivos y luego relacionar esos desafíos con las virtudes que se encuentran de alguna forma en muchas culturas.²⁵⁷

Cinco de estos desafíos destacaron claramente: cuidar a los niños vulnerables, asociarnos con personas con las que no estamos emparentadas para obtener beneficios producto de la reciprocidad, formar coaliciones para competir con otras coaliciones, negociar jerarquías de estatus y mantenernos a nosotros mismos y a nuestros parientes libres de parásitos y patógenos, los cuales se propagan rápidamente cuando las personas viven muy cerca unas de otras. (Presentaré el sexto fundamento, Libertad/Opresión, en el capítulo 8.)

En la figura 6.2, he trazado una columna para cada uno de los cinco fundamentos que propusimos inicialmente.²⁵⁸ La primera fila presenta los desafíos adaptativos. Si nuestros antepasados enfrentaron estos desafíos durante cientos de miles de años, entonces la selección natural debe de haber favorecido a aquellos cuyos módulos cognitivos les ayudaron a hacer las cosas bien, de manera rápida y sin esfuerzo, sobre aquellos que recurrieron a su inteligencia general (el jinete) para resolver problemas recurrentes. La segunda fila proporciona los detonadores originales, es decir, los tipos de patrones sociales que ese módulo debería detectar.

(Ten en cuenta que los fundamentos son realmente *conjuntos* de módulos que trabajan juntos para enfrentar el desafío adaptativo.)²⁵⁹ La tercera fila enumera ejemplos de los detonantes actuales: el tipo de cosas que activan los módulos relevantes (a veces por error) en los integrantes de una sociedad occidental moderna. La cuarta fila enumera algunas emociones que son parte de la respuesta de cada fundamento, al menos cuando este fundamento se activa con mucha fuerza.²⁶⁰ La quinta fila enumera algunas de las palabras virtuosas que usamos para describir a las personas que activan un particular «sabor» moral en nuestra mente.

Hablaré sobre cada fundamento con más detalle en el siguiente capítulo. Por ahora sólo quiero demostrar la teoría utilizando el principio del Cuidado/Daño. Imagina que llevas a tu hijo de cuatro años al hospital para que le extirpen el apéndice. Puedes ver el procedimiento detrás de una ventana de vidrio. Le ponen anestesia general a tu hijo y lo ves tumbado, inconsciente, sobre la mesa de operaciones. A continuación, ves como el cuchillo del cirujano penetra su abdomen. ¿Sentirías una oleada de alivio, sabiendo que finalmente está recibiendo la operación que le salvará la vida? ¿O sentirías un dolor tan fuerte que tendrías que mirar hacia otro lado? Si tus *dolors* (dolores) superan a tus *hedons* (placeres), entonces tu reacción es irracional desde un punto de vista utilitario, pero tiene mucho sentido como respuesta de un módulo. Respondemos emocionalmente a los signos de violencia o sufrimiento, particularmente cuando un niño está involucrado, y más si se trata de nuestro propio hijo. Respondemos incluso cuando sabemos conscientemente que esa violencia no es realmente violencia y que de hecho no está sufriendo. Es como la ilusión de Muller-Lyer: no podemos evitar ver una de las líneas más larga, incluso cuando sabemos conscientemente que tienen la misma longitud.

Mientras observas la cirugía, ves que hay dos enfermeras que asisten en la operación: una más veterana y otra más joven. Ambas están completamente atentas al procedimiento, pero la enfermera de más edad ocasionalmente acaricia la cabeza de tu hijo, como si intentara consolarlo. La enfermera más joven es más fría. Supongamos, en este escenario, que existen pruebas concluyentes de que los pacientes bajo anestesia profunda no escuchan ni sienten nada. Si ése fuera el caso, ¿cuál sería tu reacción ante las dos enfermeras? Si eres utilitarista, no deberías tener preferencia. Los actos de la enfermera mayor no hacían nada para reducir el sufrimiento o mejorar el resultado quirúrgico. Si eres kantiano, tampoco le darías a la enfermera mayor ningún crédito adicional. Ella, al parecer, ha actuado de manera automática o (peor aún, de acuerdo a Kant) ha actuado motivada por sus sentimientos. No actuó por compromiso con un principio universal. En cambio, si eres humano, es perfectamente correcto que te guste y elogies a la enfermera de mayor edad. Ella ha internalizado de tal forma la virtud del cuidado que lo hace de forma automática y sin esfuerzo, incluso cuando no tiene ningún efecto. Es una virtuosa del cuidado, que es una cosa buena y hermosa en una enfermera. Sabe bien.

En resumen

El segundo principio de la psicología moral es: *la moralidad es mucho más que justo e injusto*. En este capítulo he comenzado a explicar un poco qué es exactamente ese «más»:

- La moralidad es como el sentido del gusto en muchos sentidos, y esta analogía la hicieron hace mucho tiempo Hume y Mencio.
- La deontología y el utilitarismo son morales «de un solo receptor» que probablemente sean más atractivas para las personas que son altas en sistematización y bajas en empatía.
- La aproximación pluralista, sentimentalista y naturalista de Hume a la ética es más prometedora para la psicología moral moderna que el utilitarismo o la deontología. Como primer paso para reanudar el proyecto de Hume, debemos tratar de identificar los receptores del gusto de la mente de los justos.
- La modularidad puede ayudarnos a pensar acerca de los receptores innatos, y cómo éstos producen una variedad de percepciones iniciales que luego se desarrollan en formas culturalmente variables.
- Cinco buenos candidatos para ser receptores del gusto de la mente de los justos son: el cuidado, la equidad, la lealtad, la autoridad y la santidad.

En psicología, las teorías son baratas, cualquiera puede inventar una. Logramos progresar sólo cuando las teorías son probadas, respaldadas y corregidas por la evidencia empírica, especialmente cuando una teoría resulta ser útil, por ejemplo: si ayuda a las personas a comprender por qué la mitad de las personas en su país parecen vivir en un universo moral diferente. Así que eso fue lo que hicimos después.

Los fundamentos morales de la política

Detrás de cada acto de altruismo y decencia humana encontrarás egoísmo o estupidez. Al menos ésa es la visión de muchos científicos sociales que han aceptado la idea de que el *Homo sapiens* es, en realidad, un *homo æconomicus*.²⁶¹ El «hombre económico» es una criatura simple que toma todas las decisiones de su vida como un comprador en un supermercado con tiempo de sobra para comparar marcas de ketchup. Si ésa es tu visión de la naturaleza humana, entonces será fácil crear modelos matemáticos de comportamiento porque sólo hay un principio en juego: el interés propio. La gente hace lo que sea que les otorgue el mayor beneficio al más bajo coste.

En la mayor parte de sus variaciones, el *homo æconomicus* es completamente egoísta, no le reporta ninguna clase de placer ayudar a los otros o vivir de acuerdo a principios morales por su propio bien. Frente a ciertas acciones consideradas altruistas o civilizadas, como votar, su trabajo como científico social es el de identificar los errores y las ilusiones que han generado un engaño para que la gente desperdicie una hora de su tiempo cuando en realidad la probabilidad de que su voto realmente cambie la elección y genere mayores beneficios es básicamente nula.²⁶²

Para ver cuán equivocada es esta vista, responda las diez preguntas de la figura 7.1. El *homo æconomicus* valoraría más clavarse una aguja en su propio brazo y pondría un precio más bajo, tal vez cero, a las otras nueve acciones, ninguna de las cuales le hieren directamente o le generan algún gasto.

Más importantes que los números que hayas escrito son las comparaciones entre ambas columnas. El *homo æconomicus* no encontraría las acciones en la columna B más aversivas que las de la columna A. Si piensas que alguna de las acciones en la columna B son peores que sus contrapartes en la columna A, entonces, enhorabuena, eres un ser humano, no la fantasía de un economista. Tienes preocupaciones más allá del interés estrictamente personal y un conjunto activo de fundamentos morales.

Escribí estos cinco pares de acciones para que la columna B te proporcionara un destello intuitivo basado en cada uno de los fundamentos, como sería ponerse un grano de sal o azúcar en la lengua. Las cinco filas ilustran violaciones de los fundamentos del Cuidado (lastimar a un niño), la Equidad (sacar ganancia de la pérdida relativa de otra persona), la Lealtad (criticar el país delante de extraños), la Autoridad (faltarle al respeto a tu padre) y la Santidad (actuar de forma degradante o repugnante).

En lo que resta de capítulo describiré estos fundamentos y cómo se convirtieron en parte de la naturaleza humana. Mostraré cómo estos fundamentos se usan de manera diferente, y en diferentes grados, para apoyar matrices morales tanto a la izquierda política como a la derecha.

Figura 7.1 **¿Cuál es tu precio?**

¿Cuánto tendría que pagarte alguien para realizaras cada una de estas acciones? Supongamos que te pagaría en secreto y que después no sufrirías consecuencias sociales, legales u otras en ningún caso perjudiciales. Responde escribiendo un número del 0 al 4 después de cada acción, donde:

- 0 = 0 €, lo harías gratis
- 1 = 100 €
- 2 = 10.000 €
- 3 = 1.000.000 €
- 4 = No lo harías por ninguna cantidad de dinero

| Columna A | Columna B |
|--|--|
| 1a. Clavarte una aguja hipodérmica estéril en tu propio brazo. _____ | 1b. Clavarle una aguja hipodérmica estéril en el brazo a un niño al que no conoces. _____ |
| 2a. Aceptar un televisor con pantalla de plasma de parte de un amigo. Sabes que tu amigo lo recibió hace un año porque la compañía fabricante la envió gratis a su dirección por error. _____ | 2b. Aceptar un televisor con pantalla de plasma de parte de un amigo. Sabes que tu amigo lo compró hace un año a un ladrón que se la había robado a una familia rica. _____ |
| 3a. Decir algo crítico acerca de tu país (que crees que es verdad) mientras llamas, de forma anónima, a un programa de radio en tu país. _____ | 3b. Decir algo crítico acerca de tu país (que crees que es verdad) mientras llamas, de forma anónima, a un programa de radio en un país extranjero. _____ |
| 4a. Darle un bofetón a un amigo en la cara (con su permiso) como parte de un espectáculo cómico. _____ | 4b. Darle un bofetón a tu padre en la cara (con su permiso) como parte de un espectáculo cómico. _____ |
| 5a. Asistir a una breve obra de vanguardia en la que los actores actúan como tontos durante treinta minutos, y que incluye fallar en resolver problemas simples y dejarse caer repetidamente sobre el escenario. _____ | 5b. Asistir a una breve obra de vanguardia en la que los actores actúan como animales durante treinta minutos, y que incluye gatear desnudos y gruñir como chimpancés. _____ |
| Total de la columna A: _____ | Total de la Columna B: _____ |

Un comentario sobre lo innato

Antes, para un científico era arriesgado afirmar que cualquier cosa sobre el comportamiento humano era innata. Para respaldar tales afirmaciones, tenía que demostrar que el rasgo estaba configurado de manera permanente en el cerebro, que era inalterable por la experiencia y que se encontraba en todas las culturas. Según esa definición, no hay mucho que sea innato más allá de algunos reflejos infantiles, como esa cosa tierna que hacen los bebés cuando pones un dedo en sus pequeñas manos. Si propusieras que algo más complejo que eso es innato, particularmente algo relativo a una diferencia por sexo, te dirían que había una tribu en algún lugar de la Tierra que no mostraba el rasgo y que, por lo tanto, no es innato.

Nuestra comprensión del cerebro ha avanzado mucho desde la década de 1970 y ahora sabemos que los rasgos pueden ser innatos sin tener que estar configurados en el cerebro o ser universales. Como explica el neurocientífico Gary Marcus: «La naturaleza otorga al recién nacido un cerebro considerablemente complejo, pero que es mejor entender como *preconfigurado*, flexible y sujeto a cambios, en lugar de *configurado*, fijo e inmutable». ²⁶³

Para reemplazar los diagramas de configuración, Marcus sugiere una mejor analogía: el cerebro es como un libro cuyo primer borrador está escrito por los genes durante el desarrollo fetal. No hay capítulos completos en el momento del nacimiento, y algunos son sólo esquemas generales que deben completarse. Pero ni un solo capítulo, ya sea sobre sexualidad, lengua, preferencias alimentarias o moralidad, consta de páginas en blanco en las que una sociedad puede escribir cualquier conjunto de palabras concebible. La analogía de Marcus lleva a la mejor definición de *innatitud* que he visto:

La naturaleza proporciona un primer borrador, que luego la experiencia revisa [...]. Que algo esté «incorporado» no significa que no sea maleable; significa «organizado antes de la experiencia».²⁶⁴

El listado de los cinco fundamentos morales fue mi primer intento de especificar cómo la mente de los justos estaba «organizada antes de la experiencia». Pero la Teoría de los fundamentos morales también intenta explicar cómo ese primer borrador es revisado durante la infancia para producir la diversidad de moralidades que encontramos en todas las culturas y a lo largo de todo el espectro político.

1. El fundamento del Cuidado/Daño

Los reptiles tienen la mala reputación de ser fríos, no sólo de sangre fría sino también de corazón frío. Algunas madres reptiles se quedan alrededor cuando sus bebés nacen para brindarles algo de protección, pero muchas especies no lo hacen. Por eso, cuando los primeros mamíferos comenzaron a amamantar a sus crías, aumentaron el coste de la maternidad. Las hembras ya no podían alumbrar a decenas de bebés y apostar a que algunos sobrevivirían por su cuenta.

Los mamíferos apuestan menos e invierten mucho más en cada cría, y por eso enfrentan el desafío de cuidar y nutrir a sus hijos durante mucho tiempo. Las madres primates hacen incluso menos apuestas e invierten aún más en cada hijo. Y en el caso de los bebés humanos, cuyo cerebro es tan enorme que deben ser expulsados a través del canal del parto un año antes de que el niño pueda caminar, la apuesta es tan grande que una mujer ni siquiera puede poner sus fichas en la mesa ella sola. Necesita ayuda en los últimos meses de embarazo, ayuda para dar a luz al bebé y ayuda para alimentar y cuidar al niño durante años después del parto. Dado lo grande de esta apuesta, existe un enorme desafío de adaptación: hay que cuidar del niño vulnerable y costoso, mantenerlo seguro, mantenerlo vivo, evitar que sufra daños.

Por esa misma razón no es concebible que el capítulo sobre la maternidad en el libro de la naturaleza humana venga completamente en blanco, dejando que las madres aprendan mediante instrucción cultural o por ensayo y error a reconocer cuándo necesitan ayuda sus hijos. Las madres que fueron sensibles a los signos de sufrimiento, angustia o necesidad aumentaron sus probabilidades, en comparación con sus hermanas menos sensibles.

De hecho, no sólo las madres necesitan conocimientos innatos considerando la cantidad de personas que combinan sus recursos para apostar por cada niño. La evolución favoreció a las mujeres y (en menor medida) a los hombres que tenían una reacción automática a los signos de necesidad o sufrimiento, como el llanto, de los niños en su entorno (quienes, antiguamente, era probable que fueran sus parientes).²⁶⁵ El sufrimiento de sus propios hijos es el detonante original

de uno de los módulos clave del fundamento del Cuidado. (Con frecuencia me referiré a los fundamentos usando sólo el primero de sus dos nombres: Cuidado en lugar de Cuidado/ Daño.) Este módulo trabaja con otros módulos relacionados²⁶⁶ para enfrentar el desafío adaptativo de proteger y cuidar a los niños.

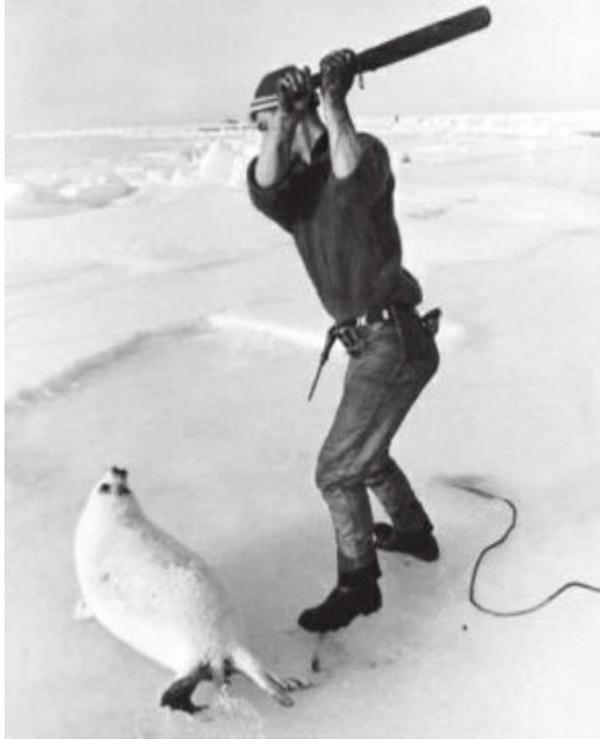
Esto no es una «historia precisamente así», como las de Kipling. Es mi versión del principio de la teoría del apego, una teoría bien fundamentada que describe el sistema mediante el cual las madres y los niños regulan mutuamente sus comportamientos para que el niño pueda obtener una buena combinación de protección y oportunidades para la exploración independiente.²⁶⁷

Figura 7.2 **Bebé Gogo, Max y Gogo**



El conjunto de detonantes actuales para cualquier módulo suele ser mucho más grande que el conjunto de detonantes originales. La figura 7.2 ilustra esta expansión de cuatro maneras. Primero, puede parecerle tierna. Si lo haces, es porque tu mente responde automáticamente a ciertas proporciones y patrones que distinguen a los niños humanos de los adultos. La ternura nos prepara para cuidar, nutrir, proteger e interactuar.²⁶⁸ Consigue que el elefante se incline. En segundo lugar, aunque no sea tu hijo, es posible que tengas una respuesta emocional instantánea, porque cualquier niño puede activar el fundamento del Cuidado. En tercer lugar, es posible que los compañeros de mi hijo (Gogo y Bebé Gogo) también te parezcan tiernos aunque no sean niños reales, porque una empresa de juguetes los diseñó para activar tu fundamento del Cuidado. En cuarto lugar, Max ama a Gogo, y grita cuando me siento por accidente encima de Gogo, y a menudo dice: «Yo soy la madre de Gogo», porque su sistema de apego y el fundamento del Cuidado se están desarrollando con normalidad.

Figura 7.3 **Un detonante actual para el fundamento del Cuidado/Daño**



Si eres vulnerable a la foto de un niño que duerme con dos monos de peluche, imagina cómo te sentirías si vieras a un niño amenazado por la violencia. O incluso a un animal bonito.

No tiene sentido evolutivo que te importe lo que le suceda a mi hijo Max, o a un niño hambriento en un país lejano, o a una cría de foca. Pero no es responsabilidad de Darwin explicar por qué derramaste *una lágrima en particular*. A él sólo le corresponde explicar por qué tenemos conductos lagrimales y por qué esos conductos a veces pueden activarse por un sufrimiento ajeno.²⁶⁹ Darwin debe explicar los detonadores originales de cada módulo, ya que los detonadores actuales pueden cambiar rápidamente. Hoy nos preocupamos por la violencia hacia muchas más clases de víctimas que nuestros abuelos en su época.²⁷⁰

Figura 7.4 **Preocupaciones liberales y conservadoras**



Los partidos políticos y los grupos de interés se esfuerzan por hacer que sus preocupaciones se conviertan en detonantes de tus módulos morales. Para obtener tu voto, tu dinero o tu tiempo, deben activar al menos uno de tus fundamentos morales.²⁷¹ Por ejemplo, la figura 7.4 muestra dos coches que fotografié en Charlottesville. ¿Puedes adivinar la tendencia política de los conductores?

Las pegatinas que se ponen en los parabrisques son como insignias tribales; publicitan los equipos deportivos, universidades y bandas de rock que apoyas. El conductor del coche con la pegatina «Salva a Darfur» anuncia que él o ella forma parte del equipo liberal. Lo sabes intuitivamente, pero te puedo dar una razón más formal: la matriz moral de los liberales, en Estados Unidos y en otros lugares, se basa mucho más en el fundamento del Cuidado que las matrices de los conservadores, y este conductor ha seleccionado tres pegatinas que urgen a la gente a proteger a víctimas inocentes.²⁷² El conductor no tiene ninguna relación con estas víctimas. El conductor está tratando de hacer que conectes tu pensamiento acerca de Darfur y acerca de comer carne con las intuiciones generadas por tu fundamento del Cuidado.

Fue más difícil encontrar pegatinas para coches relacionadas con lo que la compasión implica para los conservadores, pero el coche «guerrero herido» es un ejemplo. Este conductor también está tratando de hacer que te importe, pero el cuidado conservador es algo diferente: no está dirigido a animales ni a personas de otros países, sino a aquellos que se han sacrificado por el grupo.²⁷³ No es universalista; es más local, y está mezclado con la lealtad.

2. El fundamento Equidad/Engaño

Supón que una compañera de trabajo se ofrece a asumir tu carga de trabajo durante cinco días para que te puedas quedar de vacaciones en el Caribe una semana extra. ¿Cómo te sentirías? El *homo aeconomicus* sentiría placer puro, como si acabaran de darle una bolsa gratis de comestibles en el supermercado de la vida. Pero el resto de nosotros sabemos que esa bolsa no es gratis. Es un gran favor, uno que no puedes pagar llevándole a tu compañera de trabajo una botella de ron. Si aceptas su oferta, es probable que lo hagas mientras manifiestas inmensas expresiones de gratitud, alabanzas por su amabilidad y le prometes que harás lo mismo por ella cuando se vaya de vacaciones.

Los teóricos evolutivos suelen hablar de los genes como «egoístas», lo que significa que sólo pueden influir en un animal para que haga cosas que propaguen copias de ese gen. Pero una de las revelaciones más importantes sobre los orígenes de la moralidad es que esos genes «egoístas» pueden dar lugar a criaturas generosas, siempre que esas criaturas sean selectivas en su generosidad. El altruismo hacia los parientes no es en absoluto un enigma. El altruismo hacia los no familiares, por otro lado, ha constituido uno de los enigmas de más larga trayectoria en la historia del pensamiento evolutivo.²⁷⁴ Un gran paso hacia la solución se dio en 1971 cuando Robert Trivers publicó su teoría del altruismo recíproco.²⁷⁵

Trivers observó que la evolución podía crear altruistas en aquella especie en la que los individuos pudiesen recordar sus interacciones anteriores con otros individuos y luego limitasen su amabilidad presente a aquellos individuos que fuese más probable que pagaran el favor. Nosotros, los humanos, obviamente somos ese tipo de especie. Trivers propuso que habíamos evolucionado un conjunto de emociones morales que nos hacen jugar al «toma y daca». Por lo general, somos simpáticos con los demás cuando nos los encontramos por primera vez, pero después de eso somos selectivos: cooperamos con aquellos que han sido buenos con nosotros y evitamos a los que se aprovecharon de nosotros.

Figura 7.5 **Tés liberales y conservadores**





La etiqueta «Intercambio equitativo» [foto superior] asegura a los consumidores que quienes cosecharon el té fueron compensados de manera justa. El cartel de una manifestación del Tea Party en 2010 [foto inferior] en el que se lee «Distribuyan mi ética laboral, no mi riqueza», objeta la injusta redistribución de la riqueza. Foto de Emily Ekins.

La vida humana es una serie de oportunidades para la cooperación mutuamente beneficiosa. Si jugamos bien nuestras cartas, podemos trabajar con otros para hacer más grande el pastel que finalmente compartiremos. Los cazadores trabajan juntos para derribar grandes presas que nadie podría atrapar solo. Los vecinos se vigilan las casas y se prestan herramientas. Los compañeros de trabajo cubren los turnos de los otros. Durante millones de años, nuestros antepasados se enfrentaron al desafío adaptativo de cosechar estos beneficios sin dejarse engañar. Aquellos cuyas emociones morales les obligaron a jugar al «toma y daca» obtuvieron más beneficios que aquellos que aplicaron cualquier otra estrategia, como «ayudar a cualquiera que lo necesite» (que invita a la explotación), o «tomar pero no dar» (que puede funcionar sólo una vez con cada persona, pero muy pronto nadie está dispuesto a compartir el pastel contigo).²⁷⁶ Los detonadores originales de los módulos de la Equidad son actos de cooperación o de egoísmo que la gente nos muestra. Sentimos placer, simpatía y amistad cuando las personas nos dan señales de que podemos confiar en que nos corresponderán. Sentimos enojo, desprecio e incluso a veces asco cuando intentan engañarnos o aprovecharse de nosotros.²⁷⁷

Los detonadores actuales de los módulos de la Equidad incluyen gran cantidad de cosas que se han vinculado, cultural y políticamente, a la dinámica de la reciprocidad y el engaño. En la izquierda, las preocupaciones que generan igualdad y justicia social se basan en parte en el fundamento de la Equidad, de ahí que los grupos ricos y poderosos sean acusados de explotar a quienes están abajo. En la derecha, el reciente movimiento del Tea Party en Estados Unidos ha sido motivado en gran parte por la preocupación que genera lo injustos que han sido los grandes rescates por parte del Gobierno a los bancos irresponsables y los impuestos que recaudan dinero de los trabajadores para «regalarlo» a personas consideradas tramposas y vagas que viven del paro.²⁷⁸

A todo el mundo le preocupa la equidad, pero hay dos tipos principales: en la izquierda, la equidad a menudo implica igualdad, pero en la derecha significa proporcionalidad, es decir, las personas deberían ser recompensadas en proporción a lo que aportan, incluso si eso produce resultados desiguales.

El fundamento de la Lealtad/Traición

En el verano de 1954, Muzafar Sherif convenció a veintidós parejas de padres de clase trabajadora de que le permitieran hacerse cargo de sus hijos de doce años durante tres semanas, y llevó a los niños a un campamento de verano que había alquilado en el Parque Estatal Robbers Cave, en Oklahoma. Allí realizó uno de los estudios en psicología social más famosos y uno de los más ricos para comprender los fundamentos morales. Sherif dividió a los niños en el campamento en dos grupos de once, en dos días consecutivos, y los alojó en diferentes partes del parque. Durante los primeros cinco días, cada grupo pensó que estaba solo. Aun así, se dispusieron a marcar territorio y a crear identidades tribales.

Un grupo se bautizó a sí mismo como «Serpientes» y el otro grupo tomó el nombre de «Águilas». Las Serpientes descubrieron un buen sitio para nadar siguiendo hacia arriba el camino del río cerca del campamento principal y, después de un baño inicial, hicieron algunas mejoras en el sitio, como poner un camino de rocas hacia el agua. Luego reclamaron el sitio como propio, como su escondite especial, y lo visitaron cada día. Las Serpientes se molestaron un día al descubrir vasos de papel en el lugar (vasos que, en realidad, ellos mismos habían dejado); estaban enojados porque los «intrusos» habían usado su sitio para nadar.

Un líder emergió en cada grupo por consenso. Cuando los niños estaban en el proceso de decidir qué hacer, todos sugirieron ideas, pero llegado el momento de elegir una de esas ideas, era el líder quien solía tomar la decisión. Normas, canciones, rituales e identidades distintivas comenzaron a formarse en cada grupo (las Serpientes eran fuertes y nunca lloraban; las Águilas nunca maldecían). A pesar de que estaban allí para divertirse, y aunque creían que estaban solos en el bosque, cada grupo terminó haciendo cosas que habrían sido bastante útiles si se estuvieran preparando para enfrentarse a un grupo rival que reclamase el mismo territorio. Que era lo que iba a suceder.

El sexto día del estudio, Sherif dejó que las Serpientes se acercaran lo suficiente al campo de béisbol como para poder escuchar que otros chicos, las Águilas, lo estaban usando, a pesar de que las Serpientes lo habían declarado suyo. Las Serpientes les rogaron a los consejeros del campamento que les permitieran retar a las Águilas a un juego de béisbol. Tal y como había planeado hacer desde el principio, Sherif organizó entonces un torneo de una semana que estaría lleno de competencias deportivas y competencias en habilidades para acampar. A partir de ese momento, dice Sherif, «el desempeño en todas las actividades competitivas (levantamiento de tiendas de campaña, béisbol, etc.) se realizó con mayor entusiasmo y también con más eficiencia».²⁷⁹ El comportamiento tribal aumentó drásticamente. Ambos lados crearon banderas y las colgaron en territorio disputado. Destruyeron las banderas de los otros, atacaron y destrozaron las literas, se insultaron, improvisaron armas (calcetines llenos de piedras) y, en muchos casos, habrían llegado a las manos si los consejeros no hubieran intervenido.

Todos reconocemos este retrato de la infancia de los niños. La mente masculina parece ser innatamente tribal, es decir, está estructurada con anterioridad a la experiencia para que los niños y los hombres *disfruten* haciendo el tipo de cosas que conducen a la cohesión grupal y al éxito en los conflictos entre grupos (incluida la guerra).²⁸⁰ La virtud de la lealtad es muy importante para ambos sexos, aunque los objetos de lealtad tienden a ser equipos y coaliciones para los niños, y para las niñas, en contraste, son las relaciones de dos personas.²⁸¹

A pesar de algunas afirmaciones hechas por antropólogos en la década de los setenta, los seres humanos no somos la única especie que guerrea o que mata a los de su propia clase. Ahora parece que los chimpancés protegen su territorio, asaltan el territorio de sus rivales y, si pueden lograrlo, matan a los machos del grupo vecino y toman su territorio y se hacen con sus hembras.²⁸² También parece ahora que la guerra ha sido una constante en la vida humana desde mucho antes de la agricultura y de la propiedad privada.²⁸³ Durante millones de años, por lo tanto, nuestros antepasados se enfrentaron al desafío adaptativo de formar y mantener coaliciones que pudiesen librarlos de los desafíos y ataques de grupos rivales. Somos descendientes de los representantes exitosos de tribus, no (hasta hace poco) sus primos más individualistas, y no (hasta hace poco) sus primos más universalistas.

Muchos sistemas psicológicos contribuyen al tribalismo efectivo y al éxito en la competencia intergrupual. El fundamento de la Lealtad/Traición es sólo una parte de nuestra preparación innata para enfrentarnos al desafío adaptativo de formar coaliciones cohesivas. El detonante original del fundamento de la Lealtad es cualquier cosa que te indique quién es un jugador en equipo y quién es un traidor, especialmente cuando tu equipo está en plena lucha contra otros equipos. Sin embargo, como estamos tan apegados al tribalismo, buscamos formas de formar grupos y equipos que nos permitan competir sólo por la diversión de competir. Gran parte de la psicología de los deportes, los equipos de ajedrez y las ligas de coros competitivas es lograr expandir los detonantes del fundamento de la Lealtad para que podamos sentir el placer de unirse para perseguir trofeos inofensivos. (Un trofeo es la evidencia de la victoria. La necesidad de obtener trofeos—incluidas partes del cuerpo de enemigos muertos— está generalizada en la guerra, y ocurre incluso en nuestros días.)²⁸⁴

Figura 7.6 **Un coche que muestra lealtad y una señal modificada para rechazar un tipo de lealtad**





No estoy seguro de que el propietario del coche de la figura 7.6 sea un hombre, pero estoy bastante seguro de que es republicano basándome en su elección al decorar el coche utilizando sólo el fundamento de la Lealtad. La *V* con espadas cruzadas es el símbolo de los equipos deportivos de la UVA (de los Cavaliers) y además el propietario ha optado por pagar 20 dólares adicionales al año para tener una matrícula personalizada que honre la bandera estadounidense («Old Glory», en español: «Vieja gloria») y la unidad americana («United We Stand», en español: «Unidos resistimos»).

El amor por los compañeros leales se equipara al odio correspondiente a los traidores, que generalmente son considerados mucho peores que los enemigos. El Corán, por ejemplo, está lleno de advertencias sobre la doblez de los individuos fuera del grupo, particularmente los judíos. Sin embargo, el Corán no ordena a los musulmanes matar a los judíos. Mucho peor que un judío es un apóstata, un musulmán que ha traicionado o simplemente abandonado la fe. El Corán sí ordena a los musulmanes que maten a los apóstatas, y el mismo Alá promete que «les haremos arder en un Fuego en el que cada vez que sus pieles se quemen se las sustituiremos por otras distintas, para que saboreen el castigo. En verdad, Dios es poderoso, sabio».²⁸⁵ Del mismo modo, en *El Infierno* de Dante, éste reserva el último círculo del infierno, y el sufrimiento más insoportable, para el crimen de la traición. Mucho peor que la lujuria, la gula, la violencia o incluso la herejía es la traición de la familia, el equipo o la nación.

Dada la existencia de estos fuertes vínculos con el amor y el odio, ¿es de extrañar que el fundamento de la Lealtad juegue un papel importante en política? La izquierda tiende hacia el universalismo y se aleja del nacionalismo, por lo que a menudo tiene problemas para conectar con los votantes que confían en el fundamento de la Lealtad.²⁸⁶ Debido a su fuerte dependencia del fundamento del Cuidado, los liberales estadounidenses son a menudo hostiles a la política exterior estadounidense. Por ejemplo, durante el último año de la presidencia de George W. Bush, alguien pintó una señal de stop cerca de mi casa (figura 7.6). No estoy seguro de que el vándalo en cuestión rechace equipos y grupos de todo tipo, pero estoy seguro de que él o ella está muy a la izquierda del propietario de «OGLORY». Las dos fotografías muestran declaraciones opuestas sobre la necesidad de los estadounidenses de jugar en equipo en un momento en que Estados Unidos luchaba en las guerras de Irak y Afganistán. Los activistas liberales suelen facilitar que los conservadores conecten el liberalismo con el fundamento de la Lealtad, pero no en el buen sentido. El título del libro de 2003 de Ann Coulter, *Treason: Liberal Treachery from the Cold War to the War on Terrorism*²⁸⁷ lo dice todo.*

4. El fundamento Autoridad/Subversión

Poco después de regresar de la India, hablaba con un taxista que me dijo que acababa de ser padre. Le pregunté si planeaba quedarse en Estados Unidos o regresar a su Jordania natal. Nunca olvidaré su respuesta: «Volveremos a Jordania porque no quiero escuchar nunca a mi hijo decirme “vete a la mierda”». Ahora bien, la mayoría de los niños estadounidenses nunca dirían algo tan horrible a sus padres, pero algunos lo harán, y muchos otros lo dirán indirectamente. Las culturas varían enormemente el grado de respeto que exigen que se rinda a los padres, maestros y otras personas en posiciones de autoridad.

La necesidad de respetar las relaciones jerárquicas es tan profunda que muchos idiomas la han codificado. A diferencia del inglés, para las lenguas romance como el español y el francés es normal hacer a los hablantes elegir si se dirigirán a alguien usando el modo formal (*usted/vous*) o la forma familiar (*tú*). Incluso el inglés, que no incluye el estatus en las conjugaciones verbales, lo hace en otros lugares. Hasta hace poco, los estadounidenses se dirigían a extraños y a superiores usando su título y su apellido (*señora Smith, doctor Jones*), mientras que las personas cercanas y los subordinados eran llamados por su nombre de pila. Si alguna vez has sentido una ráfaga de incomodidad cuando un vendedor te ha llamado por tu nombre de pila sin haber sido invitado a hacerlo, o si has sentido algo raro cuando una persona mayor a la que has respetado durante mucho tiempo te pidió que la llamas por su nombre, entonces has experimentado la activación de algunos de los módulos que conforman el fundamento de la Autoridad/Subversión.

La manera obvia de comenzar a pensar en la evolución del fundamento de la Autoridad es pensar en los órdenes jerárquicos y los grados de dominancia de pollos, perros, chimpancés y muchas otras especies que viven en grupos. Las exhibiciones que los individuos de bajo rango hacen son similares en todas las especies porque su función es siempre la misma: parecer sumisos, es decir pequeños y no amenazantes. No detectar los signos de dominio y acto seguido responder en consecuencia pueden derivar en una paliza.

Lo contado hasta aquí no suena muy prometedor como historia sobre el origen de un fundamento «moral». Parece más bien el origen de la opresión de los débiles por los poderosos. Pero la autoridad no debe confundirse con el poder.²⁸⁸ Incluso entre los chimpancés, donde las jerarquías de dominación se relacionan con el poder bruto y la capacidad de infligir violencia, el macho alfa desempeña algunas funciones socialmente beneficiosas, como asumir la «función de control».²⁸⁹ Éste resuelve algunas disputas y suprime muchos de los conflictos violentos que estallan cuando no hay un macho alfa claro. Como lo expresó el primatólogo Frans de Waal: «Sin un acuerdo acerca del rango y un cierto respeto por la autoridad, no puede haber acatamiento de las reglas sociales, y cualquiera que haya tratado de enseñar las reglas simples de la casa a un gato estará de acuerdo».²⁹⁰

Esta función de control es mucho más visible en las tribus humanas y en las primeras civilizaciones. Muchos de los textos legales más antiguos comienzan fundamentando el gobierno del rey en la elección divina, y luego destinan la autoridad del rey a proporcionar orden y justicia. La primera oración del Código de Hammurabi (siglo XVIII a. E. C.) incluye esta cláusula: «Entonces Anu y Bel [dos dioses] me llamaron por mi nombre, Hammurabi, el príncipe exaltado, temeroso de Dios, para lograr el imperio de la justicia en la Tierra, para destruir a los impíos y los malvados, y para que el poderoso no oprima al débil».²⁹¹ La autoridad humana, entonces, no

es sólo poder bruto respaldado por la amenaza de la fuerza. Las autoridades humanas asumen la responsabilidad de mantener el orden y la justicia. Por supuesto que las autoridades suelen explotar a sus subordinados en su propio beneficio mientras creen que son perfectamente justos. Pero si queremos entender cómo las sociedades humanas han emergido de la vegetación de la Tierra en sólo unos pocos miles de años, como lo he descrito al inicio de este libro, tendremos que analizar de cerca el papel de la autoridad en la creación del orden moral.

Cuando empecé mis estudios de posgrado me suscribía a la creencia liberal común de que jerarquía = poder = explotación = maldad. Pero cuando comencé a trabajar con Alan Fiske, descubrí que estaba equivocado. La teoría de Fiske de los cuatro tipos básicos de relaciones sociales incluye un «Ranking de autoridad». Fiske, basándose en su propio trabajo de campo en África, mostró que las personas que se relacionan entre sí tienen expectativas mutuas que se parecen más a las de un padre y un niño que a las de un dictador y sus temerosos subordinados:

En el Ranking de autoridad, las personas tienen posiciones asimétricas en una jerarquía lineal en la que los subordinados difieren, respetan y (quizá) obedecen, mientras que los superiores tienen prioridad y asumen la responsabilidad pastoral de los subordinados. Algunos ejemplos son las jerarquías militares, [...] el culto a los antepasados ([que incluye] ofrendas de piedad filial y expectativas de protección y cumplimiento de las normas), [y] las moralidades monoteístas religiosas [...]. Las relaciones basadas en el Ranking de autoridad se basan en percepciones de asimetrías legítimas, no en el poder coercitivo; no generan inherentemente explotación.²⁹²

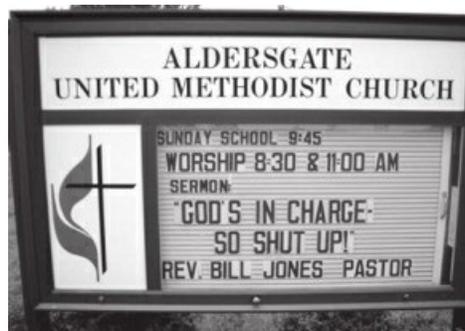
El fundamento de la Autoridad, como la he descrito, está tomada directamente de Fiske. Es más complejo que los demás fundamentos porque sus módulos deben mirar en dos direcciones: hacia los superiores y hacia los subordinados. Estos módulos trabajan juntos para ayudar a las personas a enfrentar el desafío adaptativo de forjar relaciones beneficiosas dentro de las jerarquías. Somos los descendientes de los individuos que tenían la mejor capacidad para entender de qué se trataba el juego, para aumentar su estatus mientras cultivaban la protección de los superiores y la lealtad de los subordinados.²⁹³

Los detonantes originales de algunos de estos módulos incluyen patrones de apariencia y comportamiento que indican un rango superior o inferior. Como los chimpancés, la gente rastrea y recuerda quién está por encima de quién.²⁹⁴ Cuando las personas dentro de un orden jerárquico actúan de maneras que niegan o subvierten ese orden, lo podemos sentir instantáneamente, aunque nosotros mismos no hayamos sido directamente perjudicados. Si la autoridad se trata en parte de proteger el orden y blindarnos contra el caos, entonces va en interés de todos respaldar el orden existente y exigir responsabilidad a las personas por el cumplimiento de las obligaciones que les corresponden.²⁹⁵

Los detonantes actuales del fundamento de la Autoridad/ Subversión, por lo tanto, incluyen todo lo que se interpreta como un acto de obediencia, desobediencia, respeto, falta de respeto, sumisión o rebelión con respecto a las autoridades que se consideran legítimas. Los detonantes actuales también incluyen actos que subviertan de manera evidente las tradiciones, instituciones o valores que se perciben que proporcionan estabilidad. Al igual que con el fundamento de la Lealtad, es mucho más fácil para la derecha política construir sobre esta base que para la izquierda, que a menudo se define a sí misma en parte por su oposición a la jerarquía, la desigualdad y el poder. No debería resultarte difícil adivinar la tendencia política de la revista

anunciada en la parte superior de la figura 7.7. Por el contrario, mientras que los miembros de la iglesia metodista no son necesariamente conservadores, el signo de la derecha te indica que no son unitaristas.

Figura 7.7 **Dos manifestaciones radicalmente diferentes del fundamento**
Autoridad/Subversión



Iglesia en Charlottesville, Virginia
(foto de Sarah Estes Graham).

5. El fundamento de la Santidad/Degradación

A principios de 2001, Armin Meiwes, un técnico informático alemán, publicó un anuncio inusual en la web: «Se busca hombre de veintiún a treinta años bien formado para ser sacrificado y luego consumido». Cientos de hombres respondieron por correo electrónico, y Meiwes entrevistó a algunos de ellos en su granja. Bernd Brandes, un ingeniero informático de cuarenta y tres años, fue el primero de los entrevistados que no cambió de opinión cuando se dio cuenta de que Meiwes no estaba bromeando ni fantaseando. (Advertencia: los lectores aprensivos deberían saltarse por completo el siguiente párrafo.)

La noche del 9 de marzo, ambos hicieron un vídeo para demostrar que Brandes daba su consentimiento pleno a lo que iba a suceder. Luego Brandes tomó algunas pastillas para dormir y alcohol, pero aún estaba consciente cuando Meiwes le cortó el pene, después de no poder

arrancárselo de un mordisco (como lo había solicitado Brandes). Entonces Meiwes salteó el pene en una sartén con vino y ajo. Brandes le dio un mordisco y luego se fue a una bañera para desangrarse hasta morir. Unas horas más tarde, Brandes aún no estaba muerto, así que Meiwes le besó, le apuñaló en la garganta y luego colgó el cuerpo de un gancho para despojarlo de la carne. Meiwes almacenó la carne en su congelador y se la comió poco a poco durante los siguientes diez meses. Finalmente, Meiwes fue capturado, arrestado y juzgado, pero debido a que la participación de Brandes fue totalmente voluntaria, Meiwes fue condenado sólo por homicidio involuntario, no por asesinato la primera vez que el caso fue a juicio.²⁹⁶

Si limitas tu matriz moral a la ética de la autonomía, corres un alto riesgo de quedar estupefacto ante este caso. Seguramente te parecerá perturbador, y su violencia probablemente active tu fundamento del Cuidado/Daño. Sin embargo, cualquier intento de condenar a Meiwes o Brandes chocaría con el principio de daño de John Stuart Mill, que presenté en el capítulo 5: «El único propósito por el cual el poder puede ejercerse legítimamente sobre cualquier miembro de una comunidad civilizada, contra su voluntad, es para prevenir un daño a los demás». La siguiente línea de la cita original es: «Su propio bien, ya sea físico o moral, no es suficiente justificación». Desde el interior de la ética de la autonomía, las personas tienen derecho a vivir sus vidas como les plazca (siempre y cuando no dañen a nadie), y tienen derecho de terminar con sus vidas como y cuando les plazca (siempre y cuando no dejen a sus dependientes desamparados). Brandes eligió una manera de morir extraordinariamente repugnante pero, como solían decir los estudiantes de Penn en la investigación de mi tesis, sólo porque algo sea desagradable no es necesariamente incorrecto. Sin embargo, la mayoría siente que aquí *hay* algo totalmente erróneo, y que debería ir contra la ley que los adultos participen en actividades consensuadas como ésta. ¿Por qué?

Imagina que Meiwes ha cumplido su sentencia de prisión y regresado a su casa. (Supón que un equipo de psiquiatras estableció que no representaba una amenaza para nadie que no pidiera explícitamente ser comido.) Imagina que su casa está a una manzana de tu casa. ¿Te inquietaría su regreso? Si Meiwes se viese obligado por la presión social a mudarse fuera de tu ciudad, te sentirías aliviado? ¿Y qué hay de la casa donde ocurrió esta atrocidad? ¿Cuánto tendrían que pagarte para que vivieras en ella durante una semana? ¿Sentirías que esa mancha sólo puede eliminarse si la casa se quemase hasta los cimientos?

Estos sentimientos de mancha, contaminación y purificación son irracionales desde un punto de vista utilitario, pero tienen perfecto sentido en la ética de la divinidad de Shweder. Meiwes y Brandes se unieron para tratar el cuerpo de Brandes como un trozo de carne, al que agregaron el horror extra de un toque de sexualidad. Se comportaron monstruosamente, tan bajo como cualquier humano puede llegar en la dimensión vertical de la divinidad que analicé en el capítulo 5. Sólo los gusanos y los demonios comen carne humana. Pero ¿por qué nos importa tanto lo que otras personas eligen hacer con su cuerpo?

La mayoría de los animales nacen sabiendo qué comer. Los sistemas sensoriales de un oso koala están «estructurados con anterioridad a la experiencia» para guiarlos hacia las hojas de eucalipto. Los humanos, sin embargo, deben aprender qué comer. Como las ratas y las cucarachas, somos omnívoros.

Ser omnívoro tiene la enorme ventaja de la flexibilidad: puedes aventurarte en un nuevo continente teniendo la confianza de que encontrarás algo de comer. Pero también tienes la desventaja de que los nuevos alimentos pueden ser tóxicos, estar infectados con microbios o

plagados de parásitos cuyo ciclo reproductivo requiere un intestino de mamífero exactamente como el tuyo. El «dilema del omnívoro» (como lo llamó Paul Rozin) es que los omnívoros deben buscar y explorar nuevos alimentos potenciales mientras se mantienen cautelosos hasta que se demuestre que son seguros.²⁹⁷

Los omnívoros, por lo tanto, van por la vida con dos motivos opuestos: la neofilia (la atracción por las cosas nuevas) y la neofobia (el miedo a las cosas nuevas). Las personas varían en términos de qué motivo es más fuerte, y esta variación volverá para ayudarnos en capítulos posteriores: los liberales obtienen notas más altas en las medidas de neofilia (también conocida como «apertura a la experiencia») no sólo en lo que se refiere a alimentos nuevos sino también nuevas personas, música e ideas. Los conservadores tienen más alta la neofobia; prefieren atenerse a lo que se ha intentado y lo que consideran verdadero, y se preocupan mucho más por proteger las fronteras, los límites y las tradiciones.²⁹⁸

La emoción del asco evolucionó inicialmente para optimizar las respuestas al dilema del omnívoro.²⁹⁹ Las personas que tenían una sensación de asco calibrada de manera correcta podían consumir más calorías que sus primos asqueables en exceso, mientras consumían menos microbios peligrosos que sus primos asqueables en defecto. Pero no sólo los alimentos planteaban una amenaza: cuando los primeros homínidos bajaron de los árboles y comenzaron a vivir en grupos más grandes sobre tierra, aumentó considerablemente el riesgo de infección entre ellos, y entre ellos y los productos de desecho de los demás. El psicólogo Mark Schaller ha demostrado que el asco es parte de lo que él llama el «sistema inmune conductual», un conjunto de módulos cognitivos que se activan por signos de infección o enfermedad en otras personas y que hacen que deseemos alejarnos de ellos.³⁰⁰ Es mucho más efectivo para prevenir infecciones lavar los alimentos, expulsar a los leprosos y evitar a las personas sucias que dejar que entren los microbios en nuestro cuerpo y esperar que nuestro sistema inmunológico pueda acabar con cada uno de ellos.

El desafío de adaptación original que impulsó la evolución del fundamento de la Santidad, por lo tanto, fue la necesidad de evitar patógenos, parásitos y otras amenazas que se propagan por contacto físico o proximidad. Los detonantes originales de los módulos clave que componen este fundamento incluyen olores, vistas u otros patrones sensoriales que predigan la presencia de patógenos peligrosos en objetos o personas (los ejemplos incluyen cadáveres humanos, excrementos, animales carroñeros como buitres y personas con lesiones visibles o llagas).

Sin embargo, los detonadores actuales del fundamento de la Santidad son extraordinariamente variables y expandibles a través de las culturas y las épocas. Una expansión común y directa es la que se hace con los intrusos. Las culturas difieren en sus actitudes hacia los inmigrantes, y existe cierta evidencia de que las actitudes liberales y acogedoras son más comunes en los tiempos y lugares donde los riesgos de enfermedades son menores.³⁰¹ Las plagas, epidemias y nuevas enfermedades suelen traerlas los extranjeros, al igual que muchas ideas, bienes y tecnologías nuevas, por lo que las sociedades se enfrentan a una analogía del dilema del omnívoro: el equilibrio entre la xenofobia y la xenofilia.

Al igual que con el fundamento de la Autoridad, la Santidad parece haber tenido un comienzo pobre como base de la moralidad. ¿No se trata sólo de una respuesta primitiva a los patógenos? ¿Y esta respuesta, no lleva al prejuicio y a la discriminación? Ahora que tenemos antibióticos, debemos rechazar por completo este fundamento, ¿verdad?

No tan rápido. El fundamento de la Santidad nos hace fácil considerar algunas cosas como «intocables», tanto para mal (algo está tan sucio o contaminado que queremos mantenernos alejados) como para bien (algo es tan sagrado, tan adorado, que queremos protegerlo de la profanación). Si no tuviéramos sentido del asco, creo que tampoco tendríamos sentido de lo sagrado. Y si, como yo, piensas que el mayor misterio sin resolver de las ciencias sociales es cómo las personas se unieron para formar grandes sociedades cooperativas, entonces deberías interesarte especialmente en la psicología de lo sagrado. ¿Por qué las personas de manera tan natural tratan objetos (banderas, cruces), lugares (La Meca, un campo de batalla relacionado con el nacimiento de su nación), personas (santos, héroes) y principios (libertad, fraternidad, igualdad) como si tuvieran un valor infinito? Cualesquiera que sean sus orígenes, la psicología de lo sagrado ayuda a que los individuos se unan en comunidades morales.³⁰² Cuando alguien en una comunidad moral profana uno de los pilares sagrados que sustentan la comunidad, la reacción seguramente será rápida, emocional, colectiva y punitiva.

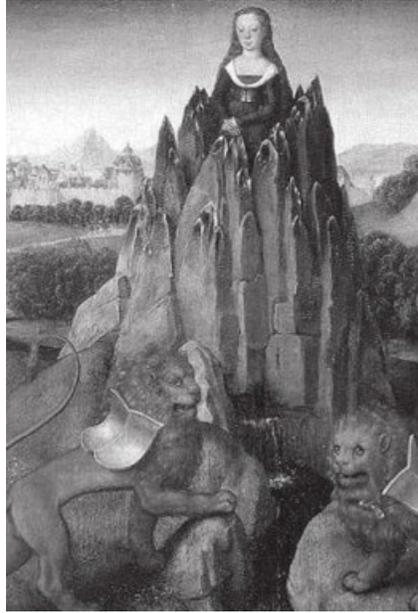
Volviendo, finalmente, a Meiwes y Brandes, si bien no causaron daño a nadie de manera directa, material o utilitaria,³⁰³ sí profanaron varios de los principios morales fundamentales de la sociedad occidental, como nuestras creencias compartidas en que la vida humana es extraordinariamente valiosa, y que el cuerpo humano es más que un simple trozo de carne andante. Pisotearon estos principios no por necesidad ni por perseguir una meta superior, sino por deseo carnal. Si el principio de daño de Mill nos impide considerar ilegales sus acciones, entonces éste parece inadecuado como base para una comunidad moral. Independientemente de que Dios exista o no, las personas sienten que algunas cosas, acciones y personas son nobles, puras y elevadas, y otras son elementales, sucias y profanas.

¿Nos dice el caso Meiwes algo sobre política? Es un caso demasiado repugnante como para utilizarlo en la investigación. Confío en que todos los liberales y conservadores condenarían a Meiwes (aunque no estoy tan seguro de los libertarios).³⁰⁴ Pero si le bajamos un poco el volumen al asco, veremos una gran diferencia entre la izquierda y la derecha en el uso de conceptos como santidad y pureza. Los conservadores estadounidenses tienen más probabilidades de hablar sobre la «santidad de la vida» y la «santidad del matrimonio». Los conservadores, especialmente los conservadores religiosos, tienen más probabilidades de ver el cuerpo como un templo que alberga un alma en su interior, y no como una máquina que hay que optimizar, o como un parque destinado a la diversión.

Las dos imágenes en la figura 7.8 muestran exactamente el contraste que Shweder había descrito en su ética de la divinidad. La imagen superior es de una pintura del siglo XV, *Alegoría de la castidad*.³⁰⁵ Muestra a la Virgen María levantada y protegida por una formación rocosa de amatista. Debajo de ella fluye una corriente (que simboliza su pureza) custodiada por dos leones. La pintura retrata a la castidad como una virtud, un tesoro que debe ser custodiado.

Figura 7.8 **Dos diferentes manifestaciones del fundamento de la Santidad/Degradación**

Alegoría de la castidad, de Hanks Memling (1475), y una pegatina de un coche en Charlottesville que dice «Quizá tu cuerpo sea un templo, el mío es un parque de atracciones». Otra pegatina en el coche (de apoyo al senador demócrata Jim Webb) sugiere que el dueño del coche se inclina hacia la izquierda.



**Your Body May Be A Temple,
But Mine's An Amusement Park**

Esta idea no es aún historia antigua, ya que ha inspirado varios movimientos de promesa de virginidad en Estados Unidos en la década de 1990. El grupo Silver Ring Thing, por ejemplo, les pide a sus miembros que se comprometan a permanecer célibes y puros hasta el matrimonio. Aquellos que hacen el voto reciben un anillo de plata, que utilizan como un anillo de bodas, con el nombre de versículos bíblicos, como 1 Tesalonicenses 4, 3-4. Esos versículos dicen: «Pues la voluntad de Dios es vuestra santificación; que os apartéis de fornicación; que cada uno de vosotros sepa tener su propia esposa en santidad y honor».³⁰⁶

En la inferior, sin embargo, la virtud de la castidad se descarta como anticuada y sexista. Jeremy Bentham nos instó a maximizar nuestros *hedons* (placeres) y minimizar nuestros *dolors* (dolores). Si tu moral se enfoca en los individuos y en sus experiencias conscientes, entonces, ¿por qué alguien *no* usaría su cuerpo como un patio de recreo? Los liberales laicos suelen burlarse de los cristianos devotos llamándolos puritanos y mojigatos temerosos del placer.

La derecha religiosa utiliza en gran medida el fundamento de la Santidad, pero también la utiliza la izquierda espiritual. Puedes observar la función antigérmica que viene desde los orígenes del fundamento en las tiendas de comestibles *New Age* donde encontrarás una variedad de productos que prometen limpiaros de «toxinas». Y encontrarás de manera subyacente el fundamento de la Santidad en algunas de las pasiones morales del movimiento ecologista. Muchos ecologistas rechazan la industrialización, el capitalismo y los coches, no sólo por la contaminación física que generan, sino también por un tipo más simbólico de contaminación que tiene que ver con la degradación de la naturaleza y la naturaleza humana original, antes de que fuera corrompida por el capitalismo industrial.³⁰⁷

El fundamento de la Santidad es crucial para entender las guerras culturales estadounidenses, particularmente sobre temas biomédicos. Si desestimamos por completo el fundamento de la Santidad, es difícil entender el alboroto por la mayoría de las controversias biomédicas de hoy día. La única pregunta ética sobre el aborto sería: ¿en qué punto puede sentir dolor un feto? El suicidio asistido se convertiría obviamente en algo bueno: a las personas que sufren se les debe permitir que pongan fin a sus vidas, y se les debe proporcionar ayuda médica para que lo hagan sin padecer. La misma lógica funciona para la investigación con células madre: ¿por qué no habríamos de extraer tejido de todos esos embriones que viven en animación suspendida en clínicas de fertilidad? No pueden sentir dolor, pero sus tejidos podrían ayudar a los investigadores a desarrollar curas que evitarían que la gente sensible experimentara dolor.

El filósofo Leon Kass es uno de los principales portavoces de la ética de la divinidad de Shweder y del fundamento de la Santidad en la que se basa. En 1997, un año después de que la oveja Dolly se convirtiera en el primer mamífero clonado, Kass escribió que lamentaba la forma en que la tecnología suele borrar los límites morales y acerca a las personas cada vez más a la peligrosa creencia de que pueden hacer lo que quieran. En un ensayo titulado «La sabiduría de la repugnancia», Kass argumentó que nuestros sentimientos de asco a veces nos pueden proporcionar una valiosa advertencia de que estamos yendo demasiado lejos, incluso cuando experimentamos desconcierto moral y no podemos justificar esos sentimientos señalando a las víctimas:

La repugnancia, tanto aquí como en cualquier otra parte, se rebela contra los excesos de la voluntad humana, advirtiéndonos de que no transgredamos lo que es indescriptiblemente profundo. De hecho, en esta era en la que todo es permisible, siempre y cuando se haga libremente, en la que ya no se respeta nuestra naturaleza humana dada, en la que nuestros cuerpos son considerados meros instrumentos de nuestra voluntad racional autónoma, la repugnancia puede ser la única voz que se levanta para defender el núcleo central de nuestra humanidad. Superficiales son las almas que han olvidado cómo estremecerse.³⁰⁸

En resumen

Comencé este capítulo tratando de detonar tus intuiciones sobre los cinco fundamentos morales que presenté en el capítulo 6. Luego definí la *innatitud* como «organizada antes de la experiencia», como el primer borrador de un libro que se revisa a medida que los individuos crecen dentro de diversas culturas. Esta definición me permitió proponer que los fundamentos morales son innatos. Las reglas y las virtudes particulares varían según las culturas, por lo que te perderás si buscas universalidad en los libros terminados. No encontrarás un solo párrafo que exista de forma idéntica en todas las culturas humanas. Pero si buscas vínculos entre la teoría evolutiva y las observaciones antropológicas, puedes hacer algunas amables conjeturas acerca de lo que había en ese primer borrador universal de la naturaleza humana. Eso fue lo que traté de hacer (y de justificar) y eso son estas cinco suposiciones:

- El fundamento del Cuidado/Daño evolucionó en respuesta al desafío adaptativo de cuidar a niños vulnerables. Nos hace sensibles a los signos de sufrimiento y necesidad; nos hace despreciar la crueldad y querer cuidar a aquellos que sufren.

- El fundamento de la Equidad/Engaño evolucionó en respuesta al desafío adaptativo de cosechar las recompensas de la cooperación sin ser explotado. Nos hace sensibles a los signos de que otra persona sea probablemente un buen (o mal) socio para la colaboración y el altruismo recíproco. Nos hace querer rechazar o castigar a los tramposos.
- El fundamento de la Lealtad/Traición evolucionó en respuesta al desafío adaptativo de formar y mantener coaliciones. Nos hace sensibles a las señales de que otra persona es (o no) un buen jugador de equipo. Nos hace confiar y recompensar a esas personas, y nos hace querer herir, aislar o incluso matar a quienes nos traicionan a nosotros o a nuestro grupo.
- El fundamento de la Autoridad/Subversión evolucionó en respuesta al desafío adaptativo de establecer relaciones que nos beneficiaran dentro de las jerarquías sociales. Nos hace sensibles a los signos de rango o estatus, y a las señales de que otras personas se están comportando adecuadamente (o no), de acuerdo a su posición.
- El fundamento de la Santidad/Degradación evolucionó inicialmente en respuesta al desafío adaptativo del dilema del omnívoro, y después al desafío más amplio de vivir en un mundo de patógenos y parásitos. Incluye el sistema inmunológico asociado al comportamiento, que se extiende a una amplia gama de objetos simbólicos y de amenazas. Permite a las personas conferir a objetos valores irracionales y extremos, tanto positivos como negativos, que son importantes para mantener a los grupos unidos.

Mostré cómo los dos extremos del espectro político dependen de cada fundamento de diferentes maneras o en diferentes grados. Sugerí que la izquierda se basa principalmente en los fundamentos del Cuidado y la Equidad, mientras que la derecha usa los cinco. Si todo esto es cierto, ¿es la moral de izquierda como la comida que se sirve en el restaurante El Sabor Verdadero? ¿La moralidad de la izquierda activa sólo uno o dos receptores del gusto, mientras que la de la derecha se involucra con un paladar más amplio, que incluye lealtad, autoridad y santidad? Y si es así, ¿da eso a los políticos conservadores una mayor variedad de formas de conectar con los votantes?

La ventaja conservadora

En enero de 2005, me invitaron a hablar ante los dirigentes del Partido Demócrata de Charlottesville sobre psicología moral. Agradecí la oportunidad porque pasé gran parte del año 2004 como redactor de discursos para la campaña presidencial de John Kerry, no realmente contratado como escritor de discursos, sino más bien como un tipo que, mientras paseaba a su perro todas las noches, reescribía mentalmente algunas de sus intervenciones ineficaces. Por ejemplo, en el discurso de aceptación de Kerry en la Convención Nacional Demócrata, enumeró una serie de fallas de la Administración Bush y después de cada una de ellas proclamó: «Estados Unidos puede hacerlo mejor» y «La ayuda está en camino». El primer eslogan no se conectaba con ningún fundamento moral, el segundo lograba conectarse de manera débil con el fundamento del Cuidado/Daño, pero sólo si crees en Estados Unidos como una nación de ciudadanos indefensos que necesitan un presidente demócrata que los cuide.

En mi reescritura, Kerry enumeraba una serie de promesas de la campaña de Bush y después de cada una de ellas preguntaba: «¿Lo pagarás tú, George?». Ese simple eslogan habría hecho que muchos de los nuevos programas de Bush, que superaban sus recortes de impuestos y sus ingentes gastos en dos guerras, parecieran un robo en lugar de generosidad. Kerry podría haber activado los módulos de detección de tramposos del fundamento de la Equidad/Engaño.

El tema de mi charla era simple: *los republicanos entienden la psicología moral. Los demócratas no*. Los republicanos han comprendido durante mucho tiempo que el elefante está a cargo del comportamiento político, no el jinete, y saben cómo funcionan los elefantes.³⁰⁹ Sus consignas, sus propagandas en televisión y sus discursos van directamente al estómago, como en ese anuncio infame de 1988 que muestra una foto de la ficha policial de un hombre negro, Willie Horton, quien cometió un brutal asesinato después de haber sido liberado de la cárcel durante un permiso de fin de semana otorgado por el candidato demócrata Michael Dukakis, el gobernador «blandengue contra el crimen». Los demócratas han solido dirigir sus intervenciones de manera más convencional directamente al jinete, enfatizando políticas específicas y los beneficios que te brindarán a ti, el votante.

Ni George W. Bush ni su padre, George H. W. Bush, tenían la capacidad de conmover al público hasta las lágrimas, pero ambos tuvieron la gran fortuna de competir contra demócratas muy cerebrales y emocionalmente fríos (Michael Dukakis, Al Gore y John Kerry). No es casualidad que el único demócrata desde Franklin Roosevelt que ha ganado la elección y luego la reelección [antes de Obama] haya combinado la sociabilidad y las dotes oratorias con una emocionalidad casi musical. Bill Clinton sabía cómo encantar a los elefantes.

Los republicanos no sólo pretenden causar miedo, como algunos demócratas dicen. Desencadenan la gama completa de intuiciones descrita por la Teoría de los fundamentos morales. Al igual que los demócratas, pueden hablar de víctimas inocentes (de políticas demócratas perjudiciales) y de justicia (particularmente de lo injusto que es recaudar dinero de los impuestos de la gente trabajadora y prudente para apoyar a los tramposos, los vagos y los tontos irresponsables). Pero desde Nixon, los republicanos son quienes han tenido casi el monopolio de las apelaciones a la lealtad (particularmente el patriotismo y las virtudes militares) y a la autoridad (incluido el respeto por los padres, maestros, ancianos y la policía, así como por las tradiciones). Y después de haber abrazado a los conservadores cristianos durante la campaña de Ronald Reagan en 1980 y de haberse convertido en el partido de los «valores familiares», los republicanos han heredado una poderosa red de ideas cristianas sobre la santidad y la sexualidad que les ha permitido retratar a los demócratas como el partido de Sodoma y Gomorra. En el contexto de los años sesenta y setenta, en los cuales hubo un aumento del crimen y caos generalizado, esta moral de cinco fundamentos tuvo un gran atractivo, incluso para muchos demócratas (los llamados demócratas de Reagan). La visión moral que los demócratas han ofrecido desde la década de 1960, en cambio, ha parecido limitada, demasiado centrada en ayudar a las víctimas y en luchar por los derechos de los oprimidos. Los demócratas han ofrecido sólo azúcar (Cuidado) y sal (Equidad como igualdad), mientras que la moral republicana ha apelado a los cinco receptores del gusto.

Eso fue lo que les conté a los demócratas de Charlottesville. No eché la culpa a los republicanos de los engaños. Culpé a los demócratas por su ingenuidad psicológica. Esperaba una reacción de enfado, pero después de dos pérdidas consecutivas ante George W. Bush, los demócratas estaban tan hambrientos de una explicación que la audiencia parecía dispuesta a considerar la mía. En aquel entonces, sin embargo, mi explicación era sólo una especulación. Todavía no había recopilado ningún dato para respaldar mi afirmación de que los conservadores responden a un conjunto más amplio de sabores morales que los liberales.³¹⁰

Medir morales

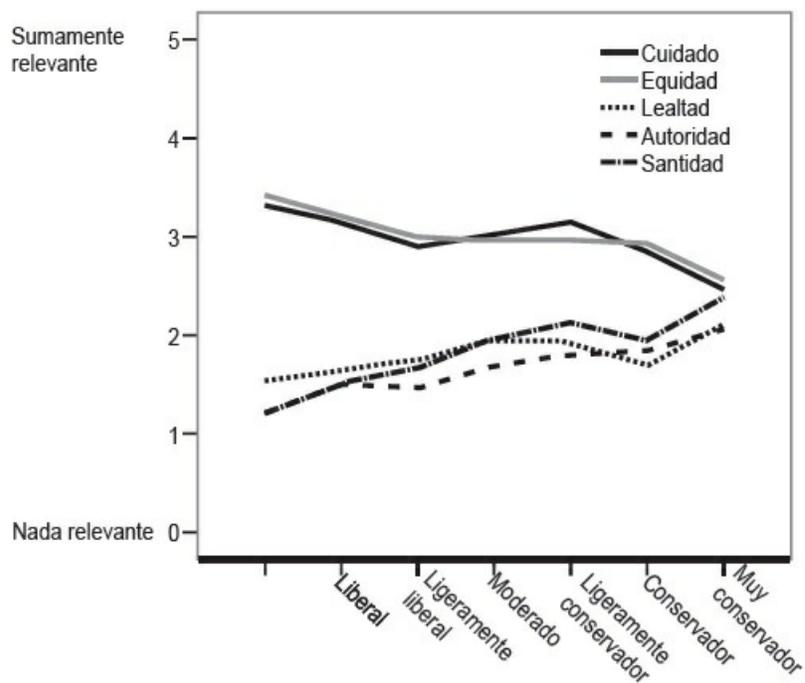
Afortunadamente, un estudiante de posgrado llegó a la UVA ese año e hizo que me comprometiera como nunca antes. Si Match.com hubiera ofrecido una forma de reunir a asesores y estudiantes de posgrado, no podría haber encontrado un mejor socio que Jesse Graham. Se había graduado en la Universidad de Chicago (amplia formación académica), obtuvo una máster en la Facultad de Teología de Harvard (aprecio por la religión) y después pasó un año enseñando inglés en Japón (experiencia intercultural). En su primer año, para su proyecto de investigación, Jesse creó un cuestionario que midiese la puntuación de las personas en los cinco fundamentos morales.

Trabajamos junto a mi colega Brian Nosek para crear la primera versión del Cuestionario de Fundamentos Morales (CFM), que comenzaba con estas instrucciones: «Cuando usted decide si algo está bien o mal, ¿en qué medida las siguientes consideraciones son relevantes para su razonamiento?». Luego explicábamos la escala de respuesta, de 1 («para nada relevante, esto no tiene nada que ver con mis juicios de corrección o incorrección») a 6 («extremadamente relevante, éste es uno de los factores más importantes cuando juzgo lo correcto y lo incorrecto»).

Después enumeramos quince afirmaciones, tres por cada uno de los cinco fundamentos, como «si alguien ha sido cruel o no» (para el fundamento del Cuidado) o «si alguien ha mostrado una falta de respeto por la autoridad» (para el fundamento de la Autoridad).

Brian fue el director de ProjectImplicit.org, uno de los sitios de investigación más grandes de internet, por lo que fuimos capaces de reclutar 1.600 sujetos para completar el CFM en una semana. Cuando Jesse llevó a gráficos los datos, halló exactamente las diferencias que habíamos predicho. He reproducido la gráfica de Jesse en la figura 8.1, que muestra las respuestas de las personas que afirmaban ser «muy liberales» en el extremo izquierdo, y que luego se mueven a lo largo del espectro político pasando por los moderados (en el centro) a las personas que se autodenominaron «muy conservadoras» (en el extremo derecho).³¹¹

Figura 8.1 La primera evidencia de la Teoría de los fundamentos morales



(Adaptada con permiso de Graham, Haidt y Nosek, 2009, p. 1033; publicada por la American Psychological Association.)

Como puedes ver, las líneas de Cuidado y Equidad (las dos líneas superiores) son moderadamente altas en toda la gráfica. Todos, izquierda, derecha y centro, dicen que las consideraciones sobre compasión y crueldad, o equidad y la justicia, son relevantes para sus juicios sobre el bien y el mal. Pero las líneas se inclinan hacia abajo, lo que significa que los liberales consideran que estos temas son un poco más relevantes para la moral que los conservadores.

Sin embargo, cuando observamos los fundamentos de Lealtad, Autoridad y Santidad, la historia es bastante diferente. Los liberales rechazan en gran medida estas consideraciones y se evidencia una brecha tan grande entre estos fundamentos frente a los fundamentos del Cuidado y la

Equidad que podríamos decir, en pocas palabras, que los liberales tienen una moralidad de dos fundamentos.³¹² A medida que avanzamos hacia la derecha, las líneas se inclinan hacia arriba, y en el punto en el que llegamos a las personas que son «muy conservadoras», las cinco líneas han convergido. Podemos decir, también sin profundizar demasiado, que los conservadores tienen una moral de cinco fundamentos. Pero ¿es realmente cierto que a los conservadores les preocupan una gama más amplia de problemas y de valores morales que a los liberales? ¿O este patrón sólo surgió debido a las preguntas específicas que hicimos?

Durante el año siguiente, Jesse, Brian y yo refinamos el CFM. Agregamos preguntas que pedían a las personas que calificaran su nivel de acuerdo con las afirmaciones que escribimos para detonar intuiciones relacionadas con cada fundamento. Por ejemplo: ¿está de acuerdo con este elemento relacionado al Cuidado?: «Una de las peores cosas que una persona puede hacer es lastimar a un animal indefenso». ¿Qué hay de este elemento de lealtad?: «Es más importante ser un buen jugador en equipo que expresarse libremente». Los hallazgos originales de Jesse se replicaron maravillosamente. No sólo encontramos el mismo patrón que en la figura 8.1, sino que lo encontramos en sujetos de muchos países además de Estados Unidos.³¹³

Comencé a mostrar nuestros gráficos cada vez que hablaba de psicología moral. Ravi Iyer, un estudiante de posgrado de la Universidad del Sur de California, me escuchó hablar en el otoño de 2006 y me envió un correo electrónico para preguntarme si podía usar el CFM en su investigación acerca de las actitudes ante la inmigración. Ravi era un experto programador web y se ofreció a ayudarnos a Jesse y a mí a crear un sitio web para nuestra propia investigación. Alrededor de la misma época, Sena Koleva, una estudiante de posgrado de la Universidad de California en Irvine, me preguntó si podía usar el CFM. Sena estaba estudiando psicología política con su asesor, Pete Ditto (cuyo trabajo sobre «cognición motivada» describí en el capítulo 4). Dije que sí a ambas peticiones.

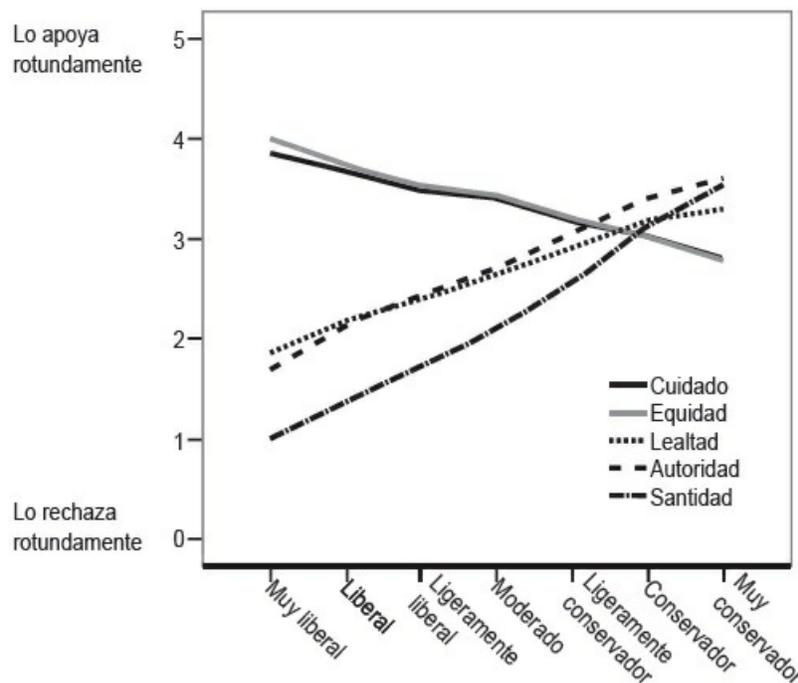
Cada mes de enero, psicólogos sociales de todo el mundo acuden a una conferencia para aprender sobre el trabajo que cada uno está realizando (y para chismear, conocerse y beber). En 2007, esa conferencia se llevó a cabo en Memphis, Tennessee. Ravi, Sena, Pete, Jesse y yo nos encontramos una tarde en el bar del hotel para compartir nuestros hallazgos y conocernos mejor.

Los cinco éramos políticamente liberales, pero compartíamos la misma preocupación sobre la forma en que nuestro campo liberal se aproximaba a la psicología política. El objetivo de tanta investigación era explicar qué les pasaba con los conservadores. (¿Por qué los conservadores no adoptaban la igualdad, la diversidad y el cambio como las personas normales?) Ese mismo día, en una sesión sobre psicología política, muchos de los oradores hicieron chistes sobre los conservadores o sobre las limitaciones cognitivas del presidente Bush. Nosotros cinco sentimos que aquello estaba mal, no sólo moralmente (porque crea un clima hostil para los pocos conservadores que podrían haber estado en el público) sino también científicamente (porque revela una motivación para llegar a ciertas conclusiones, y todos sabíamos lo fácil que es que la gente llegue a las conclusiones a las que quiere llegar).³¹⁴ Los cinco también compartíamos una profunda preocupación acerca de la polarización y la incivildad de la vida política estadounidense, y queríamos utilizar la psicología moral para ayudar a los partidistas políticos a entenderse y respetarse.

Compartimos muchas ideas para futuros estudios, y en cada una de ellas, Ravi dijo: «Sabes, podríamos hacerlo online». Esa sencilla frase cambió el curso de nuestras carreras. Durante la siguiente hora dejamos de hablar sobre estudios individuales y comenzamos a imaginar un sitio web en el cual las personas pudieran registrarse en su primera visita y luego participar en decenas de estudios sobre psicología moral y política. Después podríamos vincular todas sus respuestas y desarrollar un perfil moral integral para cada uno de los visitantes (de manera anónima). A cambio, les daríamos a estos visitantes notas detalladas, mostrándoles cómo se comparan con los demás. Si lográsemos hacer las notas lo suficientemente interesantes, la gente hablaría a sus amigos acerca del sitio.

Los meses siguientes, Ravi diseñó el sitio web —<www.YourMorals.org>— y los cinco trabajamos juntos para mejorarlo. El 9 de mayo obtuvimos la aprobación del comité de sujetos humanos de la UVA para realizar la investigación, y el sitio comenzó a funcionar al día siguiente. En las primeras semanas recibimos alrededor de diez visitantes al día. Luego, en agosto, el reportero científico Nicholas Wade me entrevistó para un artículo en *The New York Times* sobre las raíces de la moralidad³¹⁵ e incluyó el nombre de nuestro sitio web. El artículo se publicó el 18 de septiembre, y al final de esa semana, 26.000 visitantes nuevos habían completado una o más de nuestras encuestas.

Figura 8.2 Puntuaciones del CFM de 132.000 sujetos en 2011



Datos de <YourMorals.org>.

La figura 8.2 muestra los datos que recolectamos con el CFM en 2011 y con más de 130.000 sujetos. Hemos introducido muchas mejoras desde la primera encuesta de Jesse, pero siempre hallamos el mismo patrón básico que él halló en 2006: las líneas que corresponden al Cuidado y

la Equidad se inclinan hacia abajo, y las que corresponden a la Lealtad, la Autoridad y la Santidad se inclinan hacia arriba. Los liberales valoran el Cuidado y la Equidad mucho más que los otros tres fundamentos, mientras que los conservadores respaldan los cinco fundamentos más o menos de igual manera.³¹⁶

Hemos hallado esta diferencia básica sin importar cómo planteemos las preguntas. Por ejemplo, en un estudio preguntamos a la gente qué rasgos los harían más o menos propensos a elegir una raza particular de perro como mascota. ¿En qué lado del espectro político situarías cada uno de los siguientes rasgos?

- La raza es extremadamente dócil.
- La raza es muy independiente y se relaciona con su dueño como amigo e igual.
- La raza es extremadamente leal a su hogar y a su familia y no se enfada rápidamente con extraños.
- La raza es muy obediente y es fácil de adiestrar para acatar órdenes.
- La raza es muy limpia y cuida mucho su higiene personal, como los gatos.

Descubrimos que la gente quiere perros que se ajusten a sus propias matrices morales. Los liberales quieren perros que sean dóciles (es decir, que se ajusten a los valores del fundamento del Cuidado) y que se relacionen con sus dueños como iguales (Equidad como igualdad). Los conservadores, por su parte, quieren que sus perros sean leales (Lealtad) y obedientes (Autoridad). (El elemento de Santidad no mostró inclinación partidista; ambos lados prefieren perros limpios.)

El patrón convergente que se muestra en la figura 8.2 no es sólo algo que hallamos en las encuestas de internet, lo encontramos también en la Iglesia. Jesse consiguió el texto de decenas de sermones que fueron pronunciados en iglesias unitaristas (liberales), y unas cuantas decenas más pronunciados en iglesias bautistas del sur (conservadoras). Antes de leer los sermones, Jesse identificó cientos de palabras relacionadas conceptualmente con cada uno de los fundamentos (por ejemplo: *paz, cuidado y compasión* en el lado positivo del Cuidado y *sufrimiento, cruel y brutal* en el lado negativo; *obedecer, deber y honor* en el lado positivo de la Autoridad, y *desafío, falta de respeto y rebelde* en su lado negativo). Después de identificar las palabras, Jesse usó un programa de ordenador llamado LIWC para contar el número de veces que cada palabra se usó en los dos conjuntos de textos.³¹⁷ Este sencillo método confirmó nuestros hallazgos del CFM: los predicadores unitaristas hicieron un mayor uso de las palabras relacionadas con el Cuidado y la Equidad, mientras que los predicadores bautistas hicieron un mayor uso de las palabras referidas a los fundamentos de Lealtad, Autoridad y Santidad.³¹⁸

También encontramos este patrón en las ondas cerebrales. Nos juntamos con Jamie Morris, un neurocientífico social de la UVA, para presentar tanto a estudiantes liberales como conservadores sesenta oraciones en dos versiones. Una versión respaldaba una idea coherente con un fundamento particular, y la otra versión rechazaba esa idea. Por ejemplo, la mitad de nuestros sujetos leyeron: «Es necesaria la igualdad total en el lugar de trabajo», mientras que la otra mitad leyó: «La igualdad total en el lugar de trabajo no es realista». Los sujetos llevaban un gorro especial para medir sus ondas cerebrales cuando las palabras de cada oración aparecían en una

pantalla, palabra por palabra. Más tarde, examinamos el encefalograma (EEG) para determinar qué cerebros mostraban evidencia de sorpresa o conmoción en el momento en que se presentaba la palabra clave (por ejemplo: *necesaria versus poco realista*).³¹⁹

Los cerebros liberales mostraron más sorpresa, en comparación con los cerebros conservadores, en respuesta a las oraciones que rechazaban las inquietudes relativas al Cuidado y la Equidad. También mostraron más sorpresa en respuesta a las oraciones que respaldaban las inquietudes referidas a la Lealtad, la Autoridad y la Santidad (por ejemplo: «En la adolescencia, se debe prestar atención a los consejos de los padres» *versus* «... se debe cuestionar»). En otras palabras, cuando las personas eligen las etiquetas «liberal» o «conservador», no sólo están optando por respaldar diferentes valores en cuestionarios. Los cerebros partidistas reaccionan de manera diferente apenas una fracción de segundo después de escuchar una afirmación. Esos primeros destellos de actividad neuronal *son* el elefante, que se inclina ligeramente, lo que hace que los jinetes razonen de manera diferente y busquen distintos tipos de evidencia y alcancen conclusiones diferentes. Las intuiciones vienen primero, el pensamiento estratégico después.

¿Qué hace que la gente vote a los republicanos?

Cuando Barack Obama se aseguró la nominación demócrata para la carrera presidencial, estaba emocionado. Al parecer, los demócratas por fin habían elegido un candidato con un paladar moral más amplio, alguien capaz de hablar acerca de los cinco fundamentos. En su libro *La audacia de la esperanza* (Península, Barcelona, 2008), Obama demostraba ser un liberal que entendía los argumentos conservadores sobre la necesidad de orden y el valor de la tradición. Cuando pronunció un discurso durante el Día del Padre en una iglesia negra, elogió el matrimonio y la familia tradicional de dos padres, y pidió a los hombres negros que asumieran más responsabilidad en lo concerniente a sus hijos.³²⁰ Cuando pronunció un discurso sobre el patriotismo, criticó la contracultura liberal de la década de 1960 por quemar banderas estadounidenses y por no honrar a los veteranos que regresaban de Vietnam.³²¹

Pero a medida que avanzaba el verano de 2008, comencé a preocuparme. El discurso que dio a una importante organización de derechos civiles trataba sólo de justicia social y avaricia corporativa.³²² Sólo había utilizado los fundamentos del Cuidado y la Equidad, y equidad a menudo significaba la igualdad de resultados. En su famoso discurso en Berlín, se presentó como «un conciudadano del mundo» y habló de «ciudadanía global».³²³ A principios de verano ya había creado una controversia al negarse a usar el pin con la bandera estadounidense en la solapa de su chaqueta, como suelen hacer todos los políticos estadounidenses. La controversia resultaba un poco absurda para los liberales, pero el discurso de Berlín reforzó la narrativa conservadora emergente de que Obama era un universalista liberal, alguien en quien no se podía confiar para que pusiese los intereses de su nación por encima de los intereses del resto del mundo. Su oponente, John McCain, aprovechó esa falla de Obama para destacar, basándose en el fundamento de la Lealtad, con su eslogan de campaña: *Country First* (El país primero).

Allá vamos de nuevo, pensé. Escribí un ensayo en el que aplicaba la Teoría de los fundamentos morales a la carrera presidencial y ofrecía asesoramiento a los demócratas sobre cómo podrían hablar sobre asuntos políticos de manera que activaran más de dos fundamentos.

Envié el ensayo a las pocas personas que conocía activas en las filas demócratas, pero vi que el mercado para el asesoramiento libre estaba saturado. Intenté publicar el ensayo en varias de las principales revistas liberales, pero ningún editor lo quiso. Finalmente, John Brockman, que dirige una sección científica online en el sitio web Edge.org, me invitó a publicar el ensayo en Edge, siempre y cuando eliminase la mayoría de los consejos y me centrara en la psicología moral. El artículo apareció el 9 de septiembre³²⁴ durante las pocas semanas en las que McCain superó a Obama en las encuestas, y justo antes de que la economía mundial colapsara e inclinara a la opinión pública hacia Obama.

El ensayo se titulaba: «¿Qué hace que la gente vote a los republicanos?». Allí empezaba por resumir las explicaciones estándar que los psicólogos han ofrecido durante décadas: los conservadores son conservadores porque fueron educados por padres demasiado estrictos o porque tienen un miedo desmesurado al cambio, la novedad y la complejidad, o porque sufren de angustias existenciales y, por lo tanto, se aferran a una cosmovisión simple sin matices de gris.³²⁵ Todos estos enfoques tenían una característica en común: utilizaban la psicología para explicar el conservadurismo. Todos estos enfoques hicieron que fuese innecesario que los liberales se tomaran en serio las ideas conservadoras, porque estas ideas sencillamente se generaban por una mala infancia o por rasgos de personalidad desagradables. Yo sugería un enfoque muy diferente: comencé asumiendo que los conservadores son igual de honorables que los liberales, y después utilice la Teoría de los fundamentos morales para explicar las matrices morales de ambos lados.

La idea clave en el ensayo era que existen dos enfoques radicalmente diferentes al desafío de crear una sociedad en la que personas no relacionadas puedan vivir juntas de manera pacífica. Un enfoque fue ejemplificado por John Stuart Mill, el otro por el gran sociólogo francés Emile Durkheim. Describí la visión de Mill así:

Primero, imagina a la sociedad como un contrato social inventado para nuestro beneficio mutuo. Todos los individuos son iguales, y todos deben ser lo más libres posible para moverse, desarrollar talentos y formar relaciones como les plazca. El santo patrón de una sociedad contractual es John Stuart Mill, quien escribió (en *Sobre la libertad*) que «El único propósito por el cual el poder puede ejercerse legítimamente sobre cualquier miembro de una comunidad civilizada, contra su voluntad, es para prevenir un daño a los demás». La visión de Mill apela a muchos liberales y libertarios; una sociedad como la descrita por Mill sería, en su mejor expresión, un lugar pacífico, abierto y creativo donde individuos diversos respetasen los derechos de los demás y se uniesen voluntariamente (como en los llamamientos de Obama a la «unidad») para ayudar a los necesitados o para cambiar las leyes para lograr el bien común.

Asimismo, en el ensayo mostraba cómo esta visión de la sociedad se basa exclusivamente en los fundamentos del Cuidado y la Equidad. Si asumes que todo el mundo se basa en esos dos fundamentos, puedes suponer que la crueldad y la injusticia molestará a las personas y que por ello se sentirán motivadas a respetar los derechos de los demás. Luego contrasté la visión de Mill con la de Durkheim:

Ahora imagina a la sociedad no como un acuerdo entre individuos sino como algo que surgió orgánicamente a lo largo del tiempo a medida que las personas encontraban formas de convivencia, se vinculaban mutuamente, reprimían el egoísmo de los demás y castigaban a los descarrilados y a los rebeldes que eternamente amenazan con socavar la cooperativa grupal. La unidad social básica no es el individuo, es la familia estructurada de manera jerárquica, y ésta sirve de modelo para otras instituciones. Los individuos en tales

sociedades nacen dentro de relaciones fuertes y condicionantes que limitan profundamente su autonomía. El santo patrón de este sistema moral es el sociólogo Emile Durkheim, quien advirtió sobre los peligros de la anomia (la ausencia de normas) y que escribió, en 1897, que «el hombre no puede apearse a objetivos superiores y someterse a las reglas si no hay nada superior que ofrezca sentido de pertenencia. Liberarlo de toda presión social es abandonarlo y desmoralizarlo». Una sociedad como la descrita por Durkheim sería, en su mejor expresión, una red estable compuesta por muchos grupos acoplados y solapados que socializan, reforman y cuidan a las personas que, si se las dejase a su suerte, perseguirían placeres superficiales, carnales y egoístas. Una sociedad como la de Durkheim valoraría el autocontrol sobre la expresión personal, los deberes sobre los derechos, y la lealtad a los grupos propios sobre las preocupaciones por los exogrupos.

Una sociedad como la de Durkheim, señalé, que no podría estar basada sólo en los fundamentos del Cuidado y la Equidad,³²⁶ también tiene que construirse sobre los fundamentos de la Lealtad, la Autoridad y la Santidad. Luego mostré cómo la izquierda estadounidense no comprende a los conservadores sociales y a la derecha religiosa porque es incapaz de ver un mundo como el planteado por Durkheim de otra forma que no sea una abominación moral.³²⁷ Este mundo suele ser jerárquico, punitivo y religioso, pone límites a la autonomía de las personas y respalda las tradiciones, incluidos a menudo los roles tradicionales de género. Para los liberales, hay que combatir tal visión, no respetarla.

Si tu matriz moral se basa completamente en los fundamentos del Cuidado y la Equidad, entonces es difícil escuchar los matices sagrados en el lema no oficial de Estados Unidos: *E pluribus unum* (De muchos, uno). Y por «sagrado» me refiero al concepto que introduje con el fundamento de la Santidad en el último capítulo: la capacidad de dotar de valor infinito a las ideas, objetos y hechos, particularmente a aquellas ideas, objetos y hechos que unen a un grupo en una sola entidad. El proceso de conversión de *pluribus* (gente diversa) en *unum* (una nación) es un milagro que ocurre en cada nación exitosa de la Tierra.³²⁸ Las naciones se debilitan o se dividen cuando dejan de realizar este milagro.

En la década de los sesenta, los demócratas se convirtieron en el partido del *pluribus*. Los demócratas generalmente celebran la diversidad, apoyan la inmigración sin asimilación, se oponen a que el inglés sea el idioma nacional, no les gusta usar pines con la bandera y se refieren a sí mismos como ciudadanos del mundo. ¿En realidad nos extrañamos de que les haya ido tan mal en las elecciones presidenciales desde 1968?³²⁹ El presidente es el sumo sacerdote de lo que el sociólogo Robert Bellah denomina la «religión civil estadounidense».³³⁰ El presidente debe invocar el nombre de Dios (pero no a Jesús), glorificar a los héroes y la historia de Estados Unidos, citar sus textos sagrados (la Declaración de Independencia y la Constitución) y realizar la transubstanciación de *pluribus a unum*. ¿Elegirían los católicos a un sacerdote que se negase a hablar latín o que se considerase un devoto de todos los dioses?

En el resto del ensayo, aconsejaba a los demócratas que dejaran de despreciar el conservadurismo como si se tratara de una patología y empezasen a pensar en la moralidad más allá del cuidado y la equidad. Les insté a cerrar la brecha sagrada entre los dos partidos haciendo un mayor uso de los fundamentos de la Lealtad, la Autoridad y la Santidad, no sólo en sus «mensajes», sino también en la manera de pensar las políticas públicas y en lo que consideran los mejores intereses de la nación.³³¹

Lo que pasé por alto

El ensayo provocó fuertes reacciones en los lectores, que a menudo las compartieron conmigo por correo electrónico. En la izquierda, muchos lectores permanecieron encerrados en sus matrices morales basadas en el Cuidado y se negaron a creer que el conservadurismo fuera una visión moral alternativa. Por ejemplo, un lector dijo que estaba de acuerdo con mi diagnóstico, pero que pensaba que el narcisismo era un factor adicional que no había mencionado: «La falta de compasión se ajusta a ellos [a los republicanos], y los narcisistas también carecen de este importante rasgo humano». Esta persona pensaba que era «triste» que el narcisismo republicano les impidiera comprender mi perspectiva sobre su «enfermedad».

Las reacciones de la derecha fueron más positivas en general. Muchos lectores con antecedentes militares o religiosos encontraron mi descripción de su moralidad precisa y útil, como en este correo electrónico:

Recientemente me retiré de la Guardia Costera de EE. UU. tras veintidós años de servicio [...]. Después de retirarme, acepté un trabajo con [una agencia científica gubernamental]. La cultura [de la nueva oficina] tiende más hacia el modelo liberal independiente [...]. Lo que he encontrado aquí es una organización llena de individualismo y luchas internas, a expensas de metas más grandes. En el ejército siempre me impresionaron las grandes hazañas que podía realizar una pequeña cantidad de personas entregadas con recursos limitados. En mi nuevo grupo, lo que me impresiona es que de vez en cuando logremos hacer algo.³³²

También recibí algunas respuestas enojadas, particularmente de los conservadores económicos, que creían que había malinterpretado su moralidad. Uno de esos lectores me envió un correo electrónico con la línea de asunto «Entérate, imbécil», en el que me explicaba lo siguiente:

Voto a los republicanos porque estoy en contra de que otras personas (figuras de autoridad) cojan mi dinero (por el que trabajo arduamente) y se lo entreguen a un vago demócrata que vive de la asistencia social, hijo drogadicto de una madre soltera que engendrará más demócratas. Es sencillo [...]. Eres un «filósofo» que no ha dado un palo al agua, al que le pagan por hacer preguntas estúpidas y obtener respuestas «razonables». [...] Vete a tomar un poco de ácido y lee algo de Jung.

Otro lector cabreado publicó en un debate de su blog su propia lista de las «quince razones principales por las que la gente vota a los demócratas». Su razón número uno era «Bajo coeficiente intelectual», pero el resto de su lista revelaba mucho sobre su matriz moral y su valor central. Incluía las siguientes:

- Pereza.
- Querer algo a cambio de nada.
- Necesitar a alguien a quien culpar de tus problemas.
- Tener miedo de la responsabilidad personal o simplemente no estar dispuesto a aceptar ninguna.
- Despreciar a las personas que trabajan duro por su dinero, viven sus propias vidas y no confían en que el Gobierno les ayude desde la cuna hasta la tumba.
- Tener cinco hijos de tres hombres diferentes y necesitar el cheque de los servicios sociales.

Estos correos electrónicos estaban repletos de contenido moral, y me costó mucho categorizar ese contenido utilizando la Teoría de los fundamentos morales. Gran parte estaba relacionada con la equidad, pero este tipo de equidad no tenía nada que ver con la igualdad. Era la equidad de la ética de trabajo protestante y de la ley hindú del karma: la gente debería cosechar lo que ha sembrado. Las personas que trabajan duro deben poder disfrutar los frutos de su trabajo, y las personas perezosas e irresponsables deben sufrir las consecuencias.

Este correo electrónico y otras respuestas de los conservadores económicos me hicieron darme cuenta de que mis colegas de YouMorals.org y yo no habíamos hecho un buen trabajo al capturar las nociones conservadoras de la equidad, porque se centraban en la proporcionalidad y no en la igualdad. Las personas deberían obtener lo que merecen en función de lo que han hecho. Habíamos asumido que la igualdad y la proporcionalidad eran parte del fundamento de la Equidad, pero las preguntas que utilizamos para medir este fundamento eran principalmente sobre igualdad e igualdad de derechos. Por eso vimos que a los liberales les importaba más la equidad, y eso fue lo que hizo que estos conservadores económicos se enfadaran tanto conmigo. Ellos creían que a los liberales les importaba un bledo la equidad (entendida como proporcionalidad).

¿Son la proporcionalidad y la igualdad dos expresiones diferentes del mismo módulo cognitivo subyacente, como habíamos estado asumiendo? ¿Están ambos relacionados con el altruismo recíproco, como lo describió Robert Trivers? Es fácil explicar por qué las personas se preocupan por la proporcionalidad y están tan alerta para cazar a los tramposos. Esto se desprende directamente del análisis de Trivers sobre cómo ganamos al intercambiar favores con socios confiables. Pero ¿qué pasa con la igualdad? ¿Están las inquietudes liberales sobre la igualdad política y económica realmente relacionadas con el altruismo recíproco? ¿Es la ira apasionada que la gente siente hacia los matones y los opresores igual a la ira que sienten hacia los tramposos?

Estudí lo que se sabía sobre el igualitarismo de los cazadores-recolectores, y hallé un sólido argumento para separar estos dos tipos de equidad. El deseo de igualdad parece estar más estrechamente relacionado con la psicología de la libertad y la opresión que con la psicología de la reciprocidad y el intercambio. Después de hablar sobre estos asuntos con mis colegas de YourMorals.org, y tras realizar algunos estudios nuevos sobre varios tipos de equidad y libertad, agregamos un sexto fundamento provisional: Libertad/Opresión.³³³ También decidimos revisar nuestros razonamientos sobre la equidad para poner más énfasis en la proporcionalidad. Te explico.

El fundamento Libertad/Opresión

En el último capítulo, sugerí que, al igual que nuestros ancestros primates, los humanos estamos equipados de manera innata para vivir en jerarquías de dominación que pueden ser bastante brutales. Pero si eso es cierto, entonces, ¿por qué los cazadores-recolectores nómadas son siempre igualitarios? No hay una jerarquía (al menos entre los machos adultos), no hay un jefe, y las normas del grupo fomentan activamente el intercambio de recursos, especialmente la carne.³³⁴ La evidencia arqueológica apoya esta idea, lo que indica que nuestros antepasados vivieron durante cientos de miles de años en bandas igualitarias de cazadores-recolectores desplazables.³³⁵ La

jerarquía sólo se generaliza en el momento en que el grupo comienza a dedicarse a la agricultura o a domesticar animales y se vuelve más sedentario. Estos cambios crean mucha más propiedad privada, grupos de tamaño mucho mayor, y también ponen fin a la igualdad. La mejor tierra y una parte de todo lo que las personas producen generalmente son dominados por un jefe, un líder o una clase de élite (quienes se llevaban parte de su riqueza con ellos a la tumba para facilitarle las interpretaciones a los arqueólogos). Entonces, ¿nuestra mente estaba «estructurada antes de la experiencia» para la jerarquía o para la igualdad?

Para la jerarquía, en opinión del antropólogo Christopher Boehm. Boehm había estudiado culturas tribales al comienzo de su carrera, pero también había estudiado a los chimpancés con Jane Goodall. Reconoció las extraordinarias similitudes en las formas en que los humanos y los chimpancés muestran dominio y sumisión. En su libro *Hierarchy in the Forest*, Boehm concluyó que los seres humanos son innatamente jerárquicos, pero que en algún momento durante el último millón de años, nuestros antepasados sufrieron una «transición política» que les permitió vivir como igualitarios al unirse para frenar, castigar o matar a los posibles machos alfa que intentaban dominar el grupo.

Los chimpancés macho alfa no son verdaderos *líderes* de sus grupos. Realizan algunos servicios públicos, como mediar en conflictos,³³⁶ pero la mayoría de las veces se describen mejor como *matones* que se apoderan de lo que quieren. Sin embargo, incluso entre los chimpancés, a veces sucede que los subordinados se agrupan para eliminar a ciertos alfa, a veces incluso matándolos.³³⁷ Los chimpancés macho alfa deben, por lo tanto, conocer sus límites y tener suficiente habilidad política para cultivar algunos aliados y evitar la rebelión.

Imagina la vida de los primeros homínidos como un tenso equilibrio de poder entre el alfa (y un aliado o dos) y el grupo más grande de machos que no tienen poder. Después arma a todos con lanzas. Es probable que el equilibrio de poder cambie cuando ya no sea la fuerza física la que decida el resultado de cada lucha. Eso es esencialmente lo que sucedió, sugiere Boehm, ya que nuestros ancestros desarrollaron mejores armas para la caza y la matanza hace unos quinientos mil años, cuando el registro arqueológico comienza a mostrar un florecimiento de herramientas y distintos tipos de armas.³³⁸ Una vez que los humanos primitivos desarrollaron lanzas, cualquiera podía matar a un macho alfa que se comportase como un matón. Y si agregas la capacidad de comunicación a través del lenguaje y observas que cada sociedad humana usa el lenguaje para chismear de violaciones morales, entonces es fácil ver cómo los humanos primitivos desarrollaron la capacidad, hace mucho tiempo, de unirse para avergonzar, aislar o matar a cualquier persona cuyo comportamiento amenazase o simplemente molestase al resto del grupo.³³⁹

La afirmación de Boehm es que en algún momento del último medio millón de años, mucho después del advenimiento del lenguaje, nuestros antepasados crearon las primeras comunidades morales verdaderas.³⁴⁰ En estas comunidades, las personas utilizaban el chisme para identificar los comportamientos que no les gustaban, particularmente los comportamientos agresivos y dominantes de los machos alfa en potencia. En las raras ocasiones en que los chismes no eran suficiente para mantenerlos a raya, tenían la habilidad de usar armas para derribarlos. Boehm cita un dramático relato de una comunidad de ese estilo entre los bosquimanos del desierto de Kalahari:

Un hombre llamado Twi había matado a otras tres personas, cuando la comunidad, en un raro movimiento unánime, lo emboscó e hirió fatalmente a plena luz del día. Mientras moría, todos los hombres le dispararon con flechas envenenadas hasta que, en palabras de un informante, «parecía un puercoespín». Luego, una vez muerto, todas las mujeres y los hombres se acercaron a su cuerpo y lo apuñalaron con lanzas, compartiendo simbólicamente la responsabilidad de su muerte.³⁴¹

No se trata entonces de que la naturaleza humana haya cambiado repentinamente y se haya vuelto igualitaria; los hombres aún intentaban dominar a los demás cuando podían salirse con la suya. Más bien, lo que pasó es que las personas pertrechadas con armas y rumores crearon lo que Boehm llama «jerarquías de dominación inversa», en las que el rango y la fila se unen para dominar y restringir a los machos alfa potenciales. (Es increíblemente parecido al sueño de Marx de la «dictadura del proletariado».)³⁴² El resultado es un estado frágil de igualitarismo político alcanzado por la cooperación entre las criaturas que tienen una predisposición innata a los arreglos jerárquicos. Es un gran ejemplo de cómo «innato» se refiere al primer borrador de la mente y la edición final puede resultar de manera bastante distinta. Sería por consiguiente un error mirar a los cazadoresrecolectores de hoy y decir: «¡Mira, así es como es *realmente* la naturaleza humana!».

Para los grupos que hicieron esta transición política al igualitarismo, hubo un gran salto en el desarrollo de matrices morales. La gente ahora vivía en redes mucho más densas de normas, sanciones informales y, algunas veces, castigos violentos. Aquellos que pudieron navegar este nuevo mundo de manera hábil y mantener una buena reputación fueron recompensados al ganarse la confianza, la cooperación y el apoyo político de los demás. Aquellos que no pudieron respetar las normas del grupo, o que actuaron como matones, fueron eliminados del acervo genético al ser rechazados, expulsados o asesinados. Los genes y las prácticas culturales (como el asesinato colectivo de los descarriados) coevolucionaron.

El resultado final, apunta Boehm, fue un proceso a veces llamado «autodomeesticación». Así como los criadores de animales pueden crear criaturas más mansas y dóciles al criar selectivamente esos rasgos, nuestros ancestros comenzaron a reproducirse (involuntariamente) inclinándose hacia la capacidad de construir matrices morales compartidas y luego vivir cooperativamente dentro de ellas.

El fundamento Libertad/Opresión, propongo, evolucionó en respuesta al desafío adaptativo de vivir en pequeños grupos con individuos que, si tuvieran la oportunidad, dominarían, maltratarían y restringirían a otros. Los detonantes originales, por lo tanto, incluyen signos de intento de dominación. Cualquier cosa que sugiera el comportamiento agresivo y controlador de un macho alfa (o hembra) puede desencadenar esa forma de ira justa, que a veces es llamada *reactancia* (ése es el sentimiento que tienes cuando una autoridad te dice que no puedes hacer algo y te sientes con muchas ganas de hacerlo).³⁴³ Pero las personas no sufren opresión en privado; el surgimiento de un posible dominador desencadena una motivación para unirse como iguales con otros individuos oprimidos para resistir, restringir y, en casos extremos, matar al opresor. Los individuos que no detectaban los signos de dominación y no respondían a ellos con la ira justa y unificadora del grupo enfrentaban la posibilidad de un futuro acceso reducido a la comida, las parejas y todas las otras cosas que hacen que las personas (y sus genes) prosperen en un sentido darwiniano.³⁴⁴

El fundamento de la Libertad obviamente opera en tensión con el fundamento de la Autoridad. Todos reconocemos que algunos tipos de autoridad son legítimos en algunos contextos, pero también desconfiamos de los que dicen ser líderes a menos que primero se hayan ganado nuestra confianza. Estamos siempre atentos a las señales de que alguien ha cruzado la línea y se dirige hacia el engrandecimiento y la tiranía.³⁴⁵

El fundamento de la Libertad apoya la matriz moral de los revolucionarios y los «luchadores por la libertad» en todas partes. La Declaración de Independencia de Estados Unidos es una larga enumeración de «heridas repetidas y usurpaciones, teniendo en objeto directo el establecimiento de una tiranía absoluta sobre estos Estados». El documento comienza con la afirmación de que «todos los hombres son creados iguales» y termina con una emocionante promesa de unidad: «Comprometemos mutuamente nuestras vidas, nuestras fortunas y nuestro sagrado honor». Los revolucionarios franceses, de manera similar, tenían que pedir *fraternité* y *égalité* si querían atraer a los plebeyos para que se unieran a ellos en su búsqueda magnicida de *liberté*.

Figura 8.3 **La bandera de Virginia, que ilustra el fundamento de la Libertad/Opresión**



La bandera de mi estado, Virginia, celebra el asesinato (véase figura 8.3). Es una bandera extraña, a menos que entiendas la base Libertad/Opresión. La bandera muestra a la virtud (encarnada como una mujer) de pie sobre el pecho de un rey muerto, con el lema *Sic semper tyrannis* («Así siempre a los tiranos»). Ése fue el grito de guerra que se dice que Marco Bruto utilizó, y él y sus compañeros de conspiración asesinaron a Julio César por actuar como un macho alfa. John Wilkes Booth gritó esa sentencia desde el centro del escenario del teatro Ford momentos después de dispararle a Abraham Lincoln (a quien los sureños percibían como un gobernante ilegítimo).

El asesinato a menudo les parece virtuoso a los revolucionarios. De alguna manera, *parece lo* correcto, y estos sentimientos parecen estar muy alejados del altruismo recíproco de Trivers o del toma y daca. Esto no es equidad, esto es la transición política de la que hablaba Boehm y la dominación inversa.

Si los detonantes originales de este fundamento incluyen matones y tiranos, los detonantes actuales incluyen casi todo lo que se percibe como una imposición de restricciones ilegítimas a la libertad individual, incluyendo al Gobierno (para la derecha estadounidense). En 1993, cuando Timothy McVeigh fue arrestado pocas horas después de que explotase el edificio de una oficina federal en la ciudad de Oklahoma, matando a 168 personas, llevaba una camiseta que decía *Sic semper tyrannis*. Por su parte, la rabia populista, y menos ominosa, del Tea Party descansa también sobre este fundamento, como lo muestra en su bandera no oficial, que reza «No me piséis» (véase la figura 7.4).

Pero a pesar de estas manifestaciones en la derecha, el impulso de unirse para oponerse a la opresión y reemplazarla por la igualdad política parece ser al menos tan frecuente como en la izquierda. Por ejemplo, un lector liberal de mi ensayo sobre los republicanos expuso la tesis de Boehm de manera precisa:

El enemigo de la sociedad para un liberal es alguien que abusa de su poder (Autoridad) y aun así exige, y en algunos casos obliga, a otros a «respetarlo» de todos modos [...]. Una autoridad liberal es alguien o algo que se gana el respeto de la sociedad al hacer que sucedan cosas *que unifican a la sociedad y acaban con sus enemigos*. (Énfasis añadido.)³⁴⁶

No es sólo la acumulación y el abuso del poder político lo que activa la ira del fundamento Libertad/Opresión; los detonantes actuales pueden expandirse para abarcar la acumulación de riqueza, lo que ayuda a explicar el desagrado generalizado del capitalismo en la extrema izquierda, así como la atracción perenne de la izquierda hacia el socialismo. Por ejemplo, un lector liberal me explicó: «El capitalismo es, al final, depredador: una sociedad moral será socialista, es decir, las personas se ayudarán las unas a las otras».

Figura 8.4 **Libertad liberal**



Interior de un café en New Paltz, Nueva York.

El cartel a la izquierda dice: «Nadie es libre cuando otros son oprimidos». La bandera a la derecha muestra logos corporativos que sustituyen las estrellas de la bandera estadounidense. El cartel en el medio dice: «Cómo acabar con la violencia contra mujeres y niños».

Puedes observar la fuerte dependencia del fundamento Libertad/Opresión cuando la gente habla de justicia social. Los propietarios de una cafetería progresista y un «colectivo cultural» en New Paltz, Nueva York, utilizaron este fundamento, junto con el fundamento del Cuidado, como guías a la hora de elegir la decoración, como puedes ver en la figura 8.4.

El odio a la opresión se encuentra en ambos lados del espectro político. La diferencia parece ser que, para los liberales —que son más universalistas y dependen más del fundamento Cuidado/Daño—, el fundamento Libertad/Opresión se emplea al servicio de los desvalidos, las víctimas y los grupos oprimidos de todo el mundo. Eso les lleva (sólo a los liberales) a sacralizar la igualdad, que luego se persigue luchando por los derechos civiles y los derechos humanos. A veces los liberales van más allá de la igualdad de *derechos* para perseguir la igualdad de *resultados*, algo que no se puede obtener en un sistema capitalista. Ésta puede ser la razón por la cual la izquierda suele querer altos impuestos a los ricos y los altos niveles de servicios garantizado para los pobres, y en ocasiones una renta básica mínima garantizada para todos.

Figura 8.5 **Libertad conservadora**



Coche en una residencia de estudiantes de la Universidad Libertad en Lynchburg, Virginia. La pegatina superior dice: «¡Disfruta lo votado, camarada!» y la pegatina inferior dice: «Libertario: más libertad, menos Gobierno».

Los conservadores, en cambio, son más localistas, y se preocupan más por sus grupos que por toda la humanidad. Para ellos, el fundamento Libertad/Opresión y el odio a la tiranía apoyan muchos de los principios del conservadurismo económico: no me piséis (con vuestros altos impuestos), no piséis mi negocio (con vuestras regulaciones opresivas) y no piséis mi nación (con vuestras Naciones Unidas y sus tratados internacionales que reducen nuestra soberanía).

Los conservadores estadounidenses, por lo tanto, sacralizan la palabra *libertad*, no la palabra *igualdad*. Esto los une políticamente con los libertarios. El evangelista Jerry Falwell eligió el nombre de Universidad Libertad cuando fundó su escuela ultraconservadora en 1971. La figura 8.5 muestra el automóvil de un estudiante de Libertad. Los estudiantes de Libertad son generalmente favorables a la autoridad y defienden a las familias patriarcales tradicionales, pero se oponen a la dominación y el control por parte de un Gobierno secular, particularmente un Gobierno liberal que (temen) usará su poder para redistribuir la riqueza (como creían que haría el «camarada Obama»).

Equidad como proporcionalidad

El Tea Party surgió como de la nada en los primeros meses de la presidencia de Obama para cambiar el panorama político y realinear la guerra cultural estadounidense. El movimiento comenzó en serio el 19 de febrero de 2009, cuando Rick Santelli, corresponsal de una red de noticias financieras, lanzó una diatriba contra un nuevo programa de 75 mil millones de dólares que ayudaría a los propietarios de viviendas que habían pedido prestado más dinero del que podían pagar. Santelli, que estaba retransmitiendo en vivo desde el parqué de la Bolsa de Chicago, dijo: «El Gobierno está fomentando el mal comportamiento». E instó luego al presidente Obama a habilitar un sitio web para celebrar un referéndum nacional

para ver si realmente queremos *subsidiar las hipotecas de los perdedores*, o si nos gustaría, al menos, comprar coches y comprar casas hipotecadas y dárselas a personas que podrían tener la oportunidad de prosperar en el futuro y así *recompensar a las personas que puedan cargar el agua en lugar de bebérsela*. [En ese momento estallaron vítores detrás de él] [...]. Esto es Estados Unidos. ¿Cuántos de ustedes quieren pagar la hipoteca de sus vecinos con un baño extra pero que no puede pagar sus deudas? Presidente Obama, ¿me escucha? (Énfasis añadido.)

Acto seguido, Santelli anunció que estaba pensando en organizar un «Tea Party en Chicago» en julio.³⁴⁷ Los comentaristas de izquierda se burlaron de Santelli, y muchos pensaron que defendía la horrible moral del todos contra todos en la que habría que dejar morir a los «perdedores» (muchos de los cuales habían sido engañados por prestamistas sin escrúpulos). Pero lo cierto es que Santelli estaba defendiendo la ley del karma.

Me llevó mucho tiempo entender la equidad porque, como mucha gente que estudia la moralidad, tenía la justicia por una forma de interés propio ilustrado, basada en la teoría del altruismo recíproco de Trivers. Los genes para la equidad evolucionaron, señaló Trivers, porque las personas que tenían esos genes superaron en competencia a las personas que no los tenían. No tenemos que abandonar la idea del *homo aeconomicus*; sólo tenemos que darle reacciones emocionales que lo obliguen a jugar el toma y daca.

Sin embargo, en los últimos diez años, los teóricos de la evolución se han dado cuenta de que el altruismo recíproco no está claramente presente en ninguna otra especie además de nosotros.³⁴⁸ La afirmación ampliamente divulgada de que los murciélagos vampiros comparten banquetes de sangre con otros murciélagos que previamente habían compartido con ellos resultó ser un caso de selección por parentesco o *kin selection* (parientes que comparten sangre), no altruismo

recíproco.³⁴⁹ La evidencia de reciprocidad en chimpancés y capuchinos es mejor, pero todavía sigue siendo ambigua.³⁵⁰ Parece que es necesario algo más que un alto nivel de inteligencia social para poner en marcha el altruismo recíproco. Se necesita el tipo de comunidad moralista, punitiva y chismosa que surgió sólo cuando el lenguaje y el armamento hicieron posible que los humanos primitivos derribasen a los matones y luego los mantuviesen en la base con una matriz moral compartida.³⁵¹

El altruismo recíproco tampoco explica por qué las personas cooperan en actividades grupales. Funciona muy bien para parejas de personas, que pueden jugar al toma y daca, pero en grupos generalmente no está en el interés personal de un individuo ser el que aplica las reglas, el que castiga a los vagos. Sin embargo, sí que castigamos, y nuestra propensión a castigar resulta que es una de las claves de la cooperación a gran escala.³⁵² En un experimento clásico, los economistas Ernst Fehr y Simon Gächter pidieron a estudiantes suizos que jugaran doce rondas de un juego de «bienes públicos».³⁵³ El juego es así: cada uno de vosotros y vuestros tres socios obtiene 20 fichas en cada ronda (cada una vale aproximadamente 10 centavos de dólar americano). Podéis conservar vuestras fichas o podéis «invertir» algunas o todas en el bote común del grupo. Al final de cada ronda, los experimentadores multiplican las fichas en el bote por 1,6 y luego dividen el bote entre los cuatro jugadores, por lo que si todos ponen 20 fichas, el bote crece de 80 a 128, y todos se quedan con 32 fichas (que se convierten en dinero real al final del experimento). Pero a cada individuo le va mejor si se contiene: si no pone nada mientras que sus socios ponen 20 cada uno, puede quedarse con sus 20 fichas más un cuarto del bote que le proporcionaron sus confiados socios (un cuarto de 96), por lo que terminaría la ronda con 44 fichas.

Cada persona se sentaba frente a una computadora en un cubículo, por lo que nadie sabía quiénes eran sus compañeros de cada ronda en particular, aunque podían ver en una pantalla después de cada ronda con cuánto había contribuido exactamente cada uno de los cuatro jugadores. Además, después de cada ronda, Fehr y Gächter mezclaban los grupos para que cada persona jugara con tres nuevos compañeros: no había oportunidad de desarrollar normas de confianza, y ninguna posibilidad de que alguien usase el toma y daca (al contenerse en la siguiente ronda si había sido «engañado» en la ronda actual).

Bajo estas circunstancias, la elección correcta para el *homo oeconomicus* es clara: no contribuir nada, nunca. Sin embargo, los estudiantes lo hicieron. Contribuyeron al bote común con alrededor de diez fichas en la primera ronda. Pero a medida que avanzaba el juego, las personas se sintieron desilusionadas por las bajas contribuciones de algunos de sus compañeros, y las contribuciones se fueron reduciendo de manera constante, hasta aproximadamente seis fichas en la sexta ronda.

Ese patrón —cooperación parcial pero en declive— se ha visto anteriormente. Pero aquí viene la razón que hace que este estudio sea tan brillante: después de la sexta ronda, los experimentadores les dijeron a los sujetos que había una nueva regla: después de saber con cuánto contribuyó cada uno de sus socios en cada ronda, ahora tenían la opción de pagar, con sus propias fichas, para *castigar* a jugadores específicos. Por cada ficha pagada para castigar se le quitarían tres fichas al jugador castigado.

Para el *homo oeconomicus*, el curso de acción correcto es, una vez más, perfectamente claro: nunca pagar para castigar, porque nunca volverá a jugar con esos tres socios, por lo que no hay

oportunidad de beneficiarse de la reciprocidad o de ganar una reputación sólida. Sin embargo, un notable 84 por ciento de los sujetos pagaron para castigar al menos una vez. Y aún más notable, la cooperación se disparó en la primera ronda donde se permitía el castigo, y siguió escalando. Para la duodécima ronda, la contribución promedio era de quince fichas.³⁵⁴ El castigo promueve la virtud y beneficia al grupo. Y así como Glaucón argumentaba con su ejemplo sobre el anillo de Gíges, cuando se elimina la amenaza del castigo, las personas se comportan de manera egoísta.

¿Por qué la mayoría de los jugadores pagó para castigar? En parte, porque parecía correcto hacerlo.³⁵⁵ Odiamos a las personas que obtienen sin dar. Queremos ver que a los tramposos y a los vagos «se les da su merecido». Queremos que la ley del karma siga su curso, y estamos dispuestos a ayudar para que esto se cumpla.

Cuando las personas intercambian favores, ambas partes terminan más o menos igual, por lo que era fácil pensar (como me sucedió a mí) que el altruismo recíproco era la fuente de las intuiciones morales sobre la igualdad. Pero el igualitarismo está más arraigado en el odio a la dominación que en el amor a la equidad *per se*.³⁵⁶ El sentimiento de ser dominado u oprimido por un matón es muy diferente al sentimiento de ser engañado en un intercambio de bienes o favores.

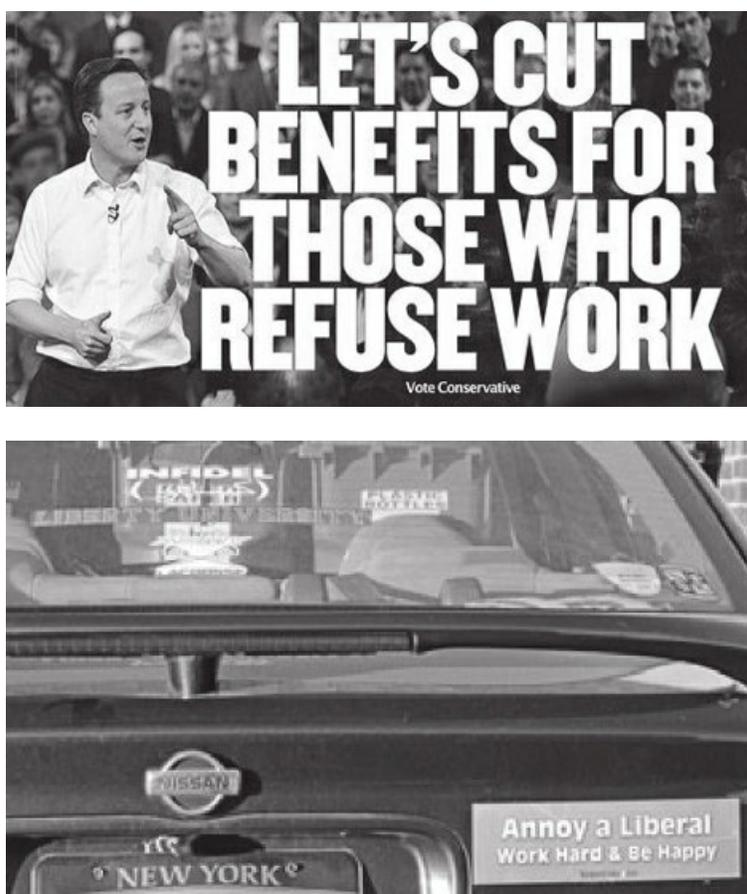
Una vez que mi equipo en YourMorals identificó a la Libertad/Opresión como un sexto fundamento (provisionalmente) separado, se hizo evidente que las inquietudes por la igualdad política estaban relacionadas con la aversión hacia la opresión y con la preocupación por las víctimas, y no por un deseo de reciprocidad.³⁵⁷ Y si el amor por la igualdad política se basa en los fundamentos de la Libertad/Opresión y del Cuidado/Daño, en lugar del fundamento de la Equidad/Engaño, entonces el fundamento de la Equidad ya no tiene una doble personalidad; ya no se trataría de *igualdad y proporcionalidad*. Se trataría principalmente de proporcionalidad.

Cuando las personas trabajan juntas en una tarea, generalmente quieren ver a los que trabajan más duro obtener las mayores ganancias.³⁵⁸ A veces, la gente quiere igualdad de resultados, pero eso se debe a que también es frecuente que las aportaciones de cada uno son iguales. Cuando se divide dinero, o algún otro tipo de recompensa, la igualdad es sólo un caso especial del principio más amplio de proporcionalidad. Cuando unos pocos miembros de un grupo contribuyeron mucho más que los demás, o con más fuerza, mientras unos pocos no contribuyeron nada, la mayoría de los adultos *no* quieren que los beneficios sean distribuidos por igual.³⁵⁹

Por lo tanto, podemos refinar la descripción del fundamento de la Equidad que di en el último capítulo. Sigue siendo un conjunto de módulos que evolucionaron en respuesta al desafío adaptativo de cosechar las recompensas de la cooperación sin ser explotado por los polizones.³⁶⁰ Pero ahora que hemos comenzado a hablar sobre las comunidades morales en las que la cooperación se mantiene mediante el chisme y el castigo, podemos dejar de enfocarnos en los *individuos* que tratan de elegir socios (que comenté en el último capítulo), y podemos observar más de cerca los fuertes deseos de la gente de mantener a sus *comunidades* a salvo de tramposos, vagos y gorriones, quienes, si se les permitiese continuar su camino, harían que otros dejaran de cooperar, y finalmente conseguirían que la sociedad se desmoronase. El fundamento de la Equidad sostiene la ira justa cuando alguien nos engaña directamente (por ejemplo, una tienda que acepta tu dinero pero te da un producto defectuoso), y al mismo tiempo también fundamenta la existencia de un recelo generalizado hacia los tramposos, las sanguijuelas y cualquier otra persona que «se beba el agua» en lugar de cargarla para el grupo.

Los detonantes actuales del fundamento de la Equidad varían según el tamaño del grupo y de acuerdo a muchas circunstancias históricas y económicas. En una gran sociedad industrial con una red de seguridad social, es probable que los detonantes actuales incluyan a la gente que use esa red de seguridad en más ocasiones que las realmente importantes. Las inquietudes sobre el abuso de la red de seguridad explican los correos electrónicos que recibí de los conservadores económicos enfadados, como el hombre que no quería que su dinero de los impuestos fuera a «un vago demócrata que vive de la asistencia social, hijo drogadicto de una madre soltera que engendrará más demócratas».³⁶¹ Esto explica la lista de razones por las que la gente vota por los demócratas, como la «pereza» y «despreciar a las personas que trabajan duro por su dinero, viven sus propias vidas y no confían en que el Gobierno les ayude desde la cuna hasta la tumba». Explica también la perorata de Santelli sobre el rescate a los propietarios de viviendas, muchos de los cuales habían mentido al formalizar su hipoteca para obtener la calificación necesaria para firmar grandes préstamos que no merecían. Y, finalmente, explica el póster de esta campaña del Partido Conservador de David Cameron en el Reino Unido.

Figura 8.6 **Equidad como proporcionalidad**



La derecha suele estar más preocupada por atrapar y castigar a los «gorriones» que la izquierda. (Póster de campaña del Partido Conservador en las elecciones parlamentarias de 2010: «Molesta a un liberal: trabaja duro y sé feliz».)

Tres contra seis

Por resumir: la Teoría de los fundamentos morales dice que hay (por lo menos) seis sistemas psicológicos que son los fundamentos universales de las muchas matrices morales del mundo.³⁶² Las diversas morales halladas en la izquierda política tienden a apoyarse más en los fundamentos del Cuidado/Daño y la Libertad/Opresión. Estos dos fundamentos fundamentan los ideales de justicia social, que enfatizan la compasión por los pobres y la lucha por la igualdad política entre los subgrupos que conforman la sociedad. Los movimientos por la justicia social enfatizan la solidaridad, piden que la gente se una para luchar contra la opresión de los matones y de las élites dominantes. (Ésta es la razón por la que no hay un fundamento de la igualdad por separado. La gente no anhela la igualdad por sí misma; lucha por la igualdad cuando percibe que está siendo intimidada o dominada, como durante las revoluciones estadounidense y francesa y las revoluciones culturales de la década de 1960.)³⁶³

A todos, en la izquierda, en la derecha y en el centro, les importa el Cuidado/Daño, pero a los liberales les importa más. En muchas escalas, encuestas y asuntos políticos, los liberales se sienten más perturbados por los signos de violencia y sufrimiento, en comparación con los conservadores y, especialmente, con los libertarios.³⁶⁴

A todos, en la izquierda, en la derecha y en el centro, les importa la Libertad/Opresión, pero a cada facción política le importa de una manera diferente. En los Estados Unidos contemporáneos, los liberales están más preocupados por los derechos de ciertos grupos clave (por ejemplo, minorías raciales, niños, animales), y esperan que el Gobierno defienda a los débiles de la opresión de los fuertes. Los conservadores, por el contrario, están más cerca de las ideas tradicionales de libertad como el derecho a que los dejen en paz, y a menudo les molestan los programas liberales que usan al Gobierno para coartar sus libertades con el fin de proteger a los grupos que más preocupan a los liberales.³⁶⁵ Por ejemplo, los propietarios de pequeñas empresas apoyan de manera abrumadora al Partido Republicano,³⁶⁶ en parte porque les molesta que el Gobierno les diga cómo administrar sus negocios bajo la premisa de proteger a los trabajadores, las minorías, los consumidores y el medio ambiente. Ésta es la razón por la cual los libertarios se han aliado con el Partido Republicano en las últimas décadas. A los libertarios les importa la libertad casi hasta llegar a la exclusión de todos sus demás intereses, y su concepto de la libertad es el mismo que el de los republicanos: es el derecho a no estar sujetos a la interferencia del Gobierno.³⁶⁷

Figura 8.7 **Un coche en Charlottesville, Virginia**



Su dueño prefiere la compasión a la proporcionalidad. Se puede leer: «Námaste» y «Ojo por ojo hará que el mundo entero se quede ciego».

El fundamento de la Equidad/Engaño trata de la proporcionalidad y de la ley del karma. Se trata de asegurarse de que las personas obtengan lo que merecen y no obtengan las cosas que no merecen. A todos, en la izquierda, en la derecha y en el centro, les importa la proporcionalidad; todos se enfadan cuando las personas reciben más de lo que merecen. Pero a los conservadores les importa más y confían más en el fundamento de la Equidad, siempre y cuando esa equidad se refiera solamente a la proporcionalidad. Por ejemplo, ¿cómo de relevante es para tu moralidad que todos estén o no «esforzándose al máximo»? ¿Estarías de acuerdo con que «los empleados que trabajen más duro deberían cobrar más»? Los liberales no rechazan de plano estos elementos, pero son ambivalentes. Los conservadores, por el contrario, avalan con entusiasmo afirmaciones como éstas.³⁶⁸

Los liberales quizá creen que son los dueños del concepto de karma debido a las reminiscencias de la *New Age*, pero una moral basada en la compasión y en la preocupación por la opresión te obliga a violar el karma (la proporcionalidad) de muchas maneras. Los conservadores, por ejemplo, piensan que es evidente que las respuestas al crimen deben basarse en la proporcionalidad, como se muestra en consignas como «Comete el delito, paga la pena» y «A la tercera, eliminado».* Los liberales, por su parte, se encuentran incómodos con el lado negativo del karma, con la retribución, como se muestra en la pegatina del parabrisas de la figura 8.7. Al fin y al cabo, la retribución causa daño y el daño activa el fundamento del Cuidado/Daño. Un estudio reciente incluso halló que los profesores liberales ponen un rango más restringido de notas que los profesores conservadores. Los profesores conservadores están más dispuestos a recompensar a los mejores estudiantes y castigar a los peores.³⁶⁹

Los tres fundamentos restantes —Lealtad/Traición, Autoridad/Respeto y Santidad/Degradación— muestran la mayor y más consistente de las diferencias partidistas. Los liberales, en el mejor de los casos, son ambivalentes acerca de estos fundamentos, mientras que los conservadores sociales los abrazan. (Los libertarios hacen poco uso de ellos, y ésta es la razón por la cual tienden a apoyar las posiciones liberales en temas sociales como el matrimonio gay, el uso de drogas y las leyes para «proteger» la bandera estadounidense.)

Comencé este capítulo contándote nuestro hallazgo original: los liberales tienen una moral de dos fundamentos, basada en los fundamentos del Cuidado y de la Equidad, mientras que los conservadores tienen una moral de cinco fundamentos. Pero sobre la base de lo que hemos aprendido en los últimos años, tuve que revisar esa afirmación. Los liberales tienen una moralidad de tres fundamentos, mientras que los conservadores usan los seis. Las matrices morales liberales se basan en los fundamentos del Cuidado/Daño, la Libertad/Opresión y la Equidad/Engaño, aunque los liberales a veces están dispuestos a intercambiar la equidad (entendida como proporcionalidad) cuando entra en conflicto con la compasión o con su deseo de luchar contra la opresión. La moralidad conservadora descansa sobre los seis fundamentos, aunque los conservadores están más dispuestos que los liberales a sacrificar el Cuidado y dejar que algunas personas se lastimen para lograr el resto de sus muchos objetivos morales.

En resumen

La psicología moral puede ayudar a explicar por qué el Partido Demócrata ha tenido tantas dificultades para conectar con los votantes desde 1980. Los republicanos entienden el modelo intuicionista social mejor que los demócratas. Los republicanos le hablan de manera más directa al elefante y también tienen una mejor comprensión intuitiva de la Teoría de los fundamentos morales, al tiempo que activan cada uno de los los receptores del gusto.

Presenté la visión de Durkheim de la sociedad, que favorecen los conservadores sociales, en la cual la unidad social básica es la familia, en lugar del individuo, y en la cual el orden, la jerarquía y la tradición son altamente valorados. Contrasté esta visión con la visión liberal de Mill, que es más abierta e individualista. Afirmé que una sociedad como la de Mill presentaría dificultades para unir al *pluribus* en el *unum*. Los demócratas suelen promover políticas que priorizan el *pluribus* a costa del *unum*, políticas que los dejan expuestos a las acusaciones de traición, subversión y sacrilegio.

Después expliqué cómo mis colegas y yo revisamos la Teoría de los fundamentos morales para explicar de mejor manera las intuiciones acerca de la libertad y la equidad:³⁷⁰

- Añadimos el fundamento Libertad/Opresión, que hace que las personas noten y se resientan de cualquier signo de intento de dominación y se dispare el impulso de unirse para resistir o derribar a los matones y los tiranos. Este fundamento sustenta el igualitarismo y el antiautoritarismo de la izquierda, así como la ira antigubernamental de los libertarios y de algunos conservadores que no quieren que se les pisotee.
- Modificamos el fundamento de la Equidad para que se centrara más en la proporcionalidad. El fundamento de la Equidad comienza con la psicología del altruismo recíproco, pero sus obligaciones se expandieron una vez los humanos crearon el chisme y las comunidades morales punitivas. La mayoría de las personas tienen una profunda inquietud intuitiva sobre la ley del karma: quieren ver castigados a los tramposos y recompensar a los buenos ciudadanos en proporción a sus acciones.

Con estas revisiones, la Teoría de los fundamentos morales ahora puede explicar uno de los grandes enigmas que ha preocupado a los demócratas en los últimos años: ¿por qué los pueblos rurales y de clase trabajadora generalmente votan a los republicanos cuando es el Partido Demócrata quienes quieren redistribuir el dinero de manera más equitativa?

Los demócratas suelen decir que los republicanos han engañado a estas personas para que voten en contra de sus propios intereses económicos. (Ésa fue la tesis del popular libro de 2004 *¿Qué pasa con Kansas?*)³⁷¹ Pero desde la perspectiva de la Teoría de los fundamentos *morales*, los votantes rurales y de clase trabajadora en realidad votaron a favor de sus intereses morales. No quieren comer en el restaurante El Sabor Verdadero, y no quieren que su país se consagre principalmente al cuidado de las víctimas y la búsqueda de la justicia social. Hasta que los demócratas no entiendan esta visión durkheimiana de la sociedad y la diferencia entre una moralidad de seis fundamentos y una moralidad de tres fundamentos, no entenderán qué es lo que hace que la gente vote a los republicanos.

En la primera parte de este libro presenté el primer principio de la psicología moral: *la intuición viene primero, el razonamiento estratégico después*. En la segunda parte, presenté el segundo principio: *la moralidad es mucho más que justo e injusto*. Ahora estamos listos para

pasar al tercer y último principio: *la moralidad una y ciega*. No podemos ni pensar siquiera en comenzar a hablar de religión hasta que exploremos esa idea.

TERCERA PARTE

La moralidad una y ciega

Metáfora central

Somos un 90 por ciento chimpancé y un 10 por ciento abeja

¿Por qué somos tan grupales?

En los terribles días posteriores a los atentados del 11 de septiembre de 2001, sentí un impulso tan primitivo que me avergonzaba admitirlo ante mis amigos: quería poner una pegatina de la bandera de Estados Unidos en el coche.

El impulso parecía salir de la nada, sin conexión con algo que alguna vez hubiera hecho. Era como si hubiera una vieja caja de alarma en la parte posterior de mi cerebro con un letrero que decía: «En caso de un ataque externo, rompa el cristal y pulse el botón». No sabía que esa caja de alarma estaba allí, pero cuando aquellos cuatro aviones rompieron el vidrio y presionaron el botón, tuve la abrumadora sensación de ser estadounidense. Quería hacer algo, lo que fuera, por apoyar a mi equipo. Como muchos otros, doné sangre y dinero a la Cruz Roja. Estaba más abierto y predispuesto hacia los desconocidos. Quería hacer ver mi membresía mostrando la bandera de algún modo.

Pero yo era profesor, y los profesores no hacen esas cosas. La bandera al viento y el nacionalismo son cosas de conservadores. Los profesores son liberales universalistas y trotamundos, y se muestran sumamente cautelosos al decir que su nación es mejor que otras naciones.³⁷² Si ves una bandera estadounidense en un coche aparcado en el estacionamiento del personal de la UVA, puedes apostar que pertenece a una secretaria o a un operario.

Después de tres días y una oleada de sentimientos que nunca había sentido antes, encontré una solución a mi dilema. Puse una bandera estadounidense en una esquina de mi parabrisas trasero, y la bandera azul de las Naciones Unidas en la esquina opuesta. De esa manera podría anunciar que amaba a mi país, pero no se preocupen, amigos, no lo coloco por encima de otros países, y aquello, al fin y al cabo, fue un ataque a todo el mundo, ¿no es cierto?

Hasta ahora, en este libro he dibujado un retrato de la naturaleza humana algo cínico. He argumentado que Glaucón tenía razón y que nos importa más lucir bien que ser buenos de verdad.³⁷³ Las intuiciones son lo primero, luego el razonamiento estratégico. Mentimos, engañamos y tomamos atajos éticos muy a menudo cuando pensamos que podemos salirnos con la nuestra, y después utilizamos nuestro pensamiento moral para administrar nuestra reputación y justificarnos ante los demás. Creemos nuestro propio razonamiento *post hoc* tan a fondo que terminamos convencidos de nuestra propia virtud. Creo que puedes entender la mayor parte de la psicología moral si lo ves como una forma de interés propio ilustrado, y si es interés propio, se explica fácilmente por la selección natural darwiniana que trabaja a nivel individual. Los genes son egoístas,³⁷⁴ y estos genes egoístas crean personas con distintos esquemas mentales, y algunos de estos esquemas nos hacen estratégicamente altruistas, no genuina o universalmente altruistas.

Nuestra mente justa se formó por la selección de parentesco más el altruismo recíproco aumentado por el chisme y la gestión de la reputación. Ése es el mensaje de casi todos los libros sobre los orígenes evolutivos de la moralidad, y nada de lo dicho hasta ahora entra en contradicción con dicho mensaje.

Pero en esta tercera parte del libro quiero mostrar por qué tal idea es incompleta. Cierto, la gente es a menudo egoísta, y gran parte de nuestro comportamiento moral, político y religioso puede entenderse como una forma poco velada de perseguir el interés propio. (Sólo hace falta mirar la tremenda hipocresía de tantos políticos y líderes religiosos.) Pero también es cierto que las personas son grupales. Nos encanta unirnos a equipos, clubes, ligas y hermandades. Asumimos identidades de grupo y trabajamos hombro con hombro con extraños en pos de objetivos comunes de forma tan entusiasta que parece que nuestra mente esté diseñada para el trabajo en equipo. No creo que podamos entender la moralidad, la política o la religión hasta que tengamos una buena imagen del gregarismo humano y sus orígenes. No podemos entender la moralidad conservadora y las sociedades durkheimianas que describí en el capítulo anterior, pero tampoco podemos entender el socialismo, el comunismo y el comunitarismo de izquierda.

Permíteme precisar. Cuando digo que la naturaleza humana es egoísta, quiero decir que nuestra mente contiene una variedad de mecanismos mentales que nos hacen adeptos a promover nuestros propios intereses, en competencia con nuestros iguales. Cuando digo que la naturaleza humana también es grupal, quiero decir que nuestra mente contiene una variedad de mecanismos mentales que nos hacen expertos en promover los intereses de nuestro grupo, en competencia con otros grupos.³⁷⁵ No somos santos, pero a veces somos buenos jugadores de equipo.

Dicho de esta manera, el origen de estos mecanismos grupales se convierte en un enigma. ¿Tenemos mentes grupales hoy día porque los individuos grupales superaron hace mucho a los individuos menos grupales dentro del mismo grupo? Si es así, entonces se trata de la selección natural pura y dura que opera a nivel individual. Y si ése es el caso, entonces esto se trata de gregarismo glauconiano —esperaríamos entonces que a la gente le preocupara la apariencia de lealtad, no la lealtad en sí—.³⁷⁶ ¿O tenemos mecanismos grupales (como el reflejo de reunirnos acríticamente bajo la bandera) porque los grupos que tuvieron éxito al unirse y cooperar superaron a los que no pudieron hacerlo? Si es así, entonces estoy refiriéndome a un proceso conocido como «selección grupal», y la selección grupal fue desterrada como una herejía de los círculos científicos en la década de 1970.³⁷⁷

En este capítulo argumentaré que la selección grupal fue falsamente condenada e injustamente desterrada. Presentaré cuatro nuevas evidencias que en mi opinión exoneran a la selección grupal (en algunas formas), y que demuestran el valor de pensar en grupos como entidades reales que compiten entre sí. Presento el tercer y último principio de la psicología moral: *la moralidad une y ciega*. Sugeriré que la naturaleza humana es en su mayoría autodidacta, pero con una superposición grupal que resulta del hecho de que la selección natural funciona en múltiples niveles simultáneamente. Los individuos compiten entre ellos, y esa competencia premia el egoísmo, que incluye algunas formas de cooperación estratégica (incluso los delincuentes pueden trabajar juntos para promover sus propios intereses).³⁷⁸ Pero al mismo tiempo, los grupos compiten con los grupos, y esa competencia favorece a los grupos compuestos por verdaderos jugadores de equipo, aquellos que están dispuestos a cooperar y trabajar por el bien del grupo,

incluso cuando pueden hacerlo mejor si holgazanean, hacen trampa o se van del grupo.³⁷⁹ Estos dos procesos empujaron a la naturaleza humana en diferentes direcciones y nos dieron la extraña mezcla de egoísmo y altruismo que conocemos hoy.

¿Tribus victoriosas?

Aquí hay un ejemplo de un tipo de selección grupal. En unas pocas páginas notables de *El origen del hombre*, Darwin defendió la selección grupal, planteó la principal impugnación y luego propuso una forma de evitar dicha impugnación:

Cuando dos tribus de hombres primitivos, habitantes del mismo país, han entrado en competencia, si una de ellas (siendo iguales las demás circunstancias) contenía un número mayor de individuos valerosos, dispuestos siempre a advertirse el peligro, a ayudarse y a defenderse, *no es dudoso que esta tribu ha debido obtener la victoria y vencer a la otra* [...]. La superioridad que las tropas subordinadas tienen sobre las hordas que no lo están resulta principalmente de la confianza que cada individuo tiene en sus camaradas [...]. *Los pueblos egoístas y levantiscos están desprovistos de esta coherencia, sin la cual nada es posible. Una tribu que poseyese en grado superior las cualidades precitadas se extendería y triunfaría sobre las demás.*³⁸⁰

Las tribus cohesivas comenzaron a funcionar como organismos individuales, a competir con otros organismos. Las tribus que eran más cohesivas generalmente ganaban. La selección natural, por lo tanto, funcionó en las tribus de la misma manera que funciona en todos los demás organismos.

Pero en el siguiente párrafo, Darwin planteó el problema del jinete libre, que sigue siendo la principal objeción planteada contra la selección grupal:

Pero, se preguntará: ¿cómo han sido, en un principio, dotados de estas cualidades sociales y morales tantos individuos en los límites de una misma tribu? ¿De qué modo se ha elevado el nivel de perfección? Es muy dudoso que los descendientes de padres más bondadosos o más fieles a sus compañeros hayan sido producidos en mayor número que los de los individuos egoístas y pérfidos de la tribu. El individuo que prefiere sacrificar su vida antes que hacer traición a los suyos no deja tal vez hijos para heredar su noble naturaleza.³⁸¹

Darwin comprendió la lógica básica de lo que ahora se conoce como selección multinivel.³⁸² La vida es una jerarquía de niveles anidados, como muñecas rusas: genes dentro de los cromosomas dentro de las células dentro de organismos individuales dentro de las colmenas, sociedades y otros grupos. Puede haber competencia en cualquier nivel de la jerarquía, pero para nuestros propósitos (estudiar la moralidad) los únicos dos niveles que importan son los del organismo individual y los del grupo. Cuando los grupos compiten, el grupo cohesivo y cooperativo generalmente gana. Pero dentro de cada grupo, los individuos egoístas (los polizones) salen adelante. Comparten las ganancias del grupo y contribuyen poco a sus esfuerzos. El ejército más valiente gana, pero los pocos cobardes que se quedan atrás dentro del ejército más valiente son los más propensos a sobrevivir a la lucha, a volver a casa con vida y a tener descendencia.

La selección multinivel se refiere a una forma de cuantificar la fuerza de la presión de selección en cada nivel, es decir, cuánto favorece la fuerza de la competencia de la vida a los genes para rasgos particulares.³⁸³ La selección a nivel grupal favorecería a un gen para el autosacrificio suicida (ayudaría al equipo a ganar), pero la selección a nivel individual se opondría con tanta fuerza que tal rasgo sólo podría evolucionar en especies como las abejas, donde la competencia dentro de la colmena ha sido casi eliminada y casi toda la selección que opera es la selección grupal.³⁸⁴ Las abejas (y las hormigas y las termitas) son los mejores jugadores en equipo: uno para todos, todos para uno, todo el tiempo, incluso si eso significa morir para proteger la colmena de los invasores.³⁸⁵ (Los humanos pueden convertirse en terroristas suicidas, pero requiere mucho entrenamiento, presión y manipulación psicológica. No es algo natural para nosotros.)³⁸⁶

Una vez que los grupos humanos demostraron una mínima capacidad para unirse y competir con otros grupos, entonces la selección a nivel de grupo entró en juego y los grupos más grupales disfrutaron de una ventaja sobre los grupos de individualistas. Pero ¿cómo obtuvieron los humanos primitivos esas habilidades grupales en primer lugar? Darwin esbozó una serie de pasos probables mediante los cuales los humanos habrían llegado al punto en que podría haber grupos de jugadores de equipo en primer lugar.

El primer paso fue el «instinto social». En la Antigüedad, los solitarios tenían más probabilidades de ser atacados por los depredadores que sus hermanos más gregarios, que sentían la fuerte necesidad de permanecer cerca del grupo. El segundo paso fue la reciprocidad. Las personas que ayudaban a otros tenían más probabilidades de obtener ayuda cuando más la necesitaban.

Pero el «estímulo para el desarrollo de las virtudes sociales» más importante fue el hecho de que las personas están fervientemente preocupadas por «el elogio y la reprobación de nuestros semejantes».³⁸⁷ Darwin, que escribía en la Inglaterra victoriana, compartió el punto de vista de Glaucón (desde la aristocrática Atenas), esto es, que las personas están obsesionadas con su reputación. Darwin creía que las emociones que impulsan esta obsesión fueron adquiridas por la selección natural que actúa a nivel individual: aquellos que carecían de un sentimiento de vergüenza o de gloria tenían menos probabilidades de atraer a amigos y compañeros. Darwin también agregó un paso final: la capacidad de asumir los deberes y principios como sagrados, algo que él consideró como parte de nuestra naturaleza religiosa.

Cuando se juntan estos pasos, la opción de ir por libre ya no es tan atractiva. En un ejército real, que sacraliza el honor, la lealtad y el país, el cobarde no es el que tiene más probabilidades de llegar a casa y tener descendencia. Es el que tiene más probabilidades de que le den una paliza, de que lo dejen atrás o de que le disparen por la espalda por cometer un sacrilegio. Y si vuelve con vida, su reputación repelerá a las mujeres y posibles empleadores.³⁸⁸ Los ejércitos reales, como la mayoría de los grupos efectivos, tienen muchas formas de reprimir el egoísmo. Y cada vez que un grupo encuentra una forma de suprimir la autodestrucción, cambia el equilibrio de fuerzas en un análisis multinivel: la selección a nivel individual se vuelve menos importante y la selección a nivel de grupo se vuelve más poderosa. Por ejemplo, si hay una base genética para los sentimientos de lealtad y santidad (es decir, los fundamentos de la Lealtad y la Santidad), entonces la intensa competencia entre grupos hará que estos genes se vuelvan más comunes en la próxima

generación. La razón es que los grupos en los que estos rasgos son comunes reemplazarán a los grupos en los que son raros, incluso si estos genes imponen un pequeño coste a sus portadores (en relación con aquellos que carecen de ellos dentro de cada grupo).

En lo que podría ser la afirmación más mezquina y profética en la historia de la psicología moral, Darwin resumió el origen de la moralidad de esta manera:

Lo que constituye en conjunto nuestro sentido moral o conciencia es un sentimiento complicado que nace de los instintos sociales; está principalmente dirigido por la aprobación de nuestros semejantes; lo reglamenta la razón, el interés, y en tiempos más recientes, los sentimientos religiosos profundos, y lo fortalece la instrucción y el hábito.³⁸⁹

La respuesta de Darwin al problema del polizón satisfizo a los lectores durante casi cien años, y la selección grupal se convirtió en un elemento estándar del pensamiento evolutivo. Desafortunadamente, la mayoría de los escritores no se molestaron en averiguar exactamente cómo cada especie en particular resolvió el problema del polizón, como había hecho Darwin para los seres humanos. Las afirmaciones sobre los animales que se comportan «por el bien del grupo» proliferaron; por ejemplo, la que explicaba que los animales restringen su alimentación o su reproducción para no poner al grupo en riesgo de sobreexplotar el suministro de alimentos.³⁹⁰ Se hicieron afirmaciones aún más altivas sobre animales que actúan por el bien de la especie, o incluso del ecosistema.³⁹¹ Estas afirmaciones eran ingenuas, porque los individuos que siguieran la estrategia desinteresada dejarían menos descendientes sobrevivientes y pronto serían reemplazados en la población por los descendientes de los individualistas polizones.

En 1966, el curso de estas ideas inexactas se interrumpió, junto con casi todas las ideas acerca de la selección grupal.

¿Una veloz manada de ciervos?

En 1955, un joven biólogo llamado George Williams asistió a una conferencia de un especialista en termitas en la Universidad de Chicago. El orador afirmó que muchos animales son cooperativos y serviciales, al igual que las termitas. Dijo que la vejez y la muerte son la forma en que la naturaleza deja espacio para los miembros más jóvenes y mejores de cada especie. Pero Williams estaba bien versado en genética y evolución, y sentía un fuerte rechazo por la cháchara panglosiana del orador. Veía que los animales no mueren para beneficiar a otros, excepto en circunstancias muy especiales, como las que prevalecen en un nido de termitas (donde todas son hermanas). Se propuso escribir un libro que «purgaría la biología» de esas ideas sin rigor de una vez por todas.³⁹²

En *Adaptation and Natural Selection* (publicado en 1966), Williams contó a los biólogos cómo pensar claramente acerca de la adaptación. Veía la selección natural como un proceso de diseño. No existe un diseñador consciente o inteligente, pero a Williams le resultó útil el lenguaje del diseño.³⁹³ Por ejemplo, las alas sólo pueden entenderse como mecanismos biológicos diseñados para producir vuelos. Williams notó que la adaptación a un nivel dado siempre implica

un proceso de selección (diseño) que opera a ese nivel, y advirtió a los lectores de que no miraran a niveles más altos (como los grupos) cuando los efectos de la selección a niveles más bajos (como los individuos) pueden explicar completamente el rasgo.

Utilizó el ejemplo de la velocidad de los ciervos en carrera. Cuando los ciervos corren en manada, observamos una manada veloz de ciervos que se mueven, y a veces cambian el curso, como una unidad. Podríamos sentir la tentación de explicar el comportamiento de los ciervos apelando a la selección grupal: durante miles de millones de años, las manadas más rápidas han escapado de los depredadores mejor que las manadas más lentas, y así, con el tiempo, las manadas rápidas reemplazaron a las manadas más lentas. Pero Williams señaló que los ciervos han sido exquisitamente bien diseñados como individuos para huir de los depredadores. El proceso de selección funcionaba a nivel individual: cayeron los ciervos más lentos, mientras que sus vecinos más rápidos de la misma manada escaparon. No hay necesidad de aplicar la selección al nivel de la manada. Una manada rápida de ciervos no es sino una manada de ciervos rápidos.³⁹⁴

Williams ofreció un ejemplo de lo necesario para forzarnos hasta un análisis a nivel de grupo: mecanismos de comportamiento cuyo objetivo o función era claramente la protección del grupo, en lugar del individuo. Si los ciervos con sentidos particularmente agudos sirvieran como centinelas, mientras que los corredores más rápidos de la manada intentaran atraer a los depredadores lejos de la manada, tendríamos evidencia de adaptaciones relacionadas con el grupo y, como dijo Williams, «sólo con una teoría de la selección entre grupos podríamos lograr una explicación científica de las adaptaciones relacionadas con el grupo».³⁹⁵

Williams decía que la selección grupal era posible en teoría. Pero luego dedicó la mayor parte del libro a probar su tesis de que «las adaptaciones relacionadas con el grupo no existen».³⁹⁶ Puso ejemplos de todo el reino animal, y mostró en todo caso que lo que a un biólogo ingenuo (como aquel especialista en termitas) cree que es altruismo o sacrificio personal resulta ser una autodisciplina individual o una selección de parentesco (por lo que las acciones costosas tienen sentido porque benefician a otras copias de los mismos genes en individuos estrechamente relacionados, como sucede con las termitas). Richard Dawkins hizo lo mismo en su bestseller de 1976, *El gen egoísta*, al admitir que la selección grupal es posible, para luego desacreditar los casos aparentes de adaptaciones relacionadas con el grupo. A finales de la década de 1970, había un fuerte consenso de que cualquiera que dijera que se produjo un comportamiento «por el bien del grupo» era un tonto al que se podía ignorar sin peligro.

Al mirar hacia atrás, vemos la década de 1970 como la «década del yo». Este término se aplicó por primera vez al creciente individualismo de la sociedad estadounidense, pero también describe un amplio conjunto de cambios en las ciencias sociales. La idea del ser humano como *homo oeconomicus* se extendió por todas partes. En la psicología social, por ejemplo, la explicación principal de la imparcialidad (conocida como «teoría de la equidad») se basó en cuatro axiomas, el primero de los cuales fue: «Los individuos tratarán de maximizar sus resultados». Después, los autores afirmaron que «incluso al científico más polémico le resultaría difícil desafiar nuestra primera propuesta. En una amplia variedad de disciplinas, las teorías se basan en el supuesto de

que “el hombre es egoísta”». ³⁹⁷ Todos los actos de aparente altruismo, cooperación e incluso simple imparcialidad tenían que explicarse, en última instancia, como formas encubiertas de interés propio. ³⁹⁸

Por supuesto, la vida real está llena de casos que violan el axioma. La gente deja propinas en los restaurantes a los que nunca regresarán; donan anónimamente a organizaciones benéficas; a veces se ahogan después de saltar a los ríos para salvar a niños que no son suyos. No hay problema, dijeron los cínicos: éstos son sólo atavismos de sistemas antiguos diseñados para la vida en los pequeños grupos del Pleistoceno, donde la mayoría de las personas eran parientes cercanos. ³⁹⁹ Ahora que vivimos en grandes sociedades anónimas, nuestros antiguos circuitos egoístas nos llevan erróneamente a ayudar a extraños que no nos ayudarán a cambio. Nuestras «cualidades morales» no son adaptaciones, como Darwin había creído. Son subproductos, son errores. La moralidad, dijo Williams, es «una capacidad accidental producida, en su ilimitada estupidez, por un proceso biológico que normalmente se opone a la expresión de tal capacidad». ⁴⁰⁰ Dawkins compartía este cinismo: «Tratemos de enseñar generosidad y altruismo, porque nacemos egoístas». ⁴⁰¹

No estoy de acuerdo. Los seres humanos son las jirafas del altruismo. Somos unos fenómenos de la naturaleza únicos que, ocasionalmente, aunque rara vez, podríamos ser tan autosuficientes y tener un espíritu de equipo tan grande como las abejas. ⁴⁰² Si tu ideal moral es la persona que dedica su vida a ayudar a los extraños, entonces, de acuerdo: esas personas son tan raras que enviamos cámaras para que las graben para las noticias de la noche. Pero si te enfocas, como hizo Darwin, en el comportamiento en grupos de personas que se conocen y comparten metas y valores, entonces nuestra capacidad para trabajar juntos, dividir el trabajo, ayudarnos mutuamente y funcionar como un equipo es tan generalizada que ni siquiera lo notamos. Nunca verás un titular que rece que «Cuarenta y cinco estudiantes no relacionados entre sí trabajan juntos y cooperan, sin recibir nada a cambio, para el primer pase de la representación de *Romeo y Julieta*».

Cuando Williams propuso su fantasía de que los ciervos se dividen el trabajo y trabajan juntos para proteger a la manada, ¿no era obvio que eso es exactamente lo que hacen los grupos humanos? Según su propio criterio, si las personas de cada sociedad se organizan fácilmente en grupos cooperativos con una clara división del trabajo, entonces esta habilidad es una excelente candidata para ser una adaptación relacionada con el grupo. En palabras del propio Williams: «Sólo mediante una teoría de la selección entre grupos podríamos lograr una explicación científica de las adaptaciones relacionadas con el grupo».

Los ataques del 11 de septiembre activaron varias de estas adaptaciones relacionadas con el grupo en mi mente. Los ataques me convirtieron en un jugador de equipo, con un impulso poderoso e inesperado por mostrar la bandera de mi equipo y luego hacer cosas para apoyarlo, como donar sangre, dar dinero y, sí, apoyar al líder. ⁴⁰³ Y mi respuesta era tibia en comparación con los cientos de estadounidenses que subieron a sus coches esa tarde y viajaron grandes distancias hasta Nueva York con la vana esperanza de poder ayudar a sacar a los supervivientes de los restos, o los miles de jóvenes que se ofrecieron como voluntarios para el servicio militar en las siguientes semanas. ¿Actuaban estas personas por motivos egoístas o por motivos grupales?

El reflejo de reunirse acríticamente bajo la bandera es sólo un ejemplo de un mecanismo grupal.⁴⁰⁴ Es exactamente el tipo de mecanismo mental que se esperaría encontrar si los humanos estuviéramos conformados por la selección grupal de la manera que describió Darwin. Sin embargo, no estoy del todo seguro de que este reflejo realmente evolucionase por selección a nivel de grupo. La selección grupal es controvertida entre los teóricos evolutivos, y la mayoría de ellos aún están de acuerdo con Williams al considerar que la selección grupal nunca sucedió entre los humanos. Piensan que cualquier cosa que parezca una adaptación relacionada con el grupo, si se mira lo suficientemente cerca, se convertirá en una adaptación para ayudar a las personas a superar a sus vecinos dentro del mismo grupo, no una adaptación para ayudar a otros grupos a superar a otros grupos.

Antes de que podamos continuar con nuestra exploración de la moralidad, la política y la religión, tenemos que abordar este problema. Si los expertos están tan divididos, ¿por qué deberíamos estar del lado de aquellos que creen que la moral es (en parte) una adaptación relacionada con el grupo?⁴⁰⁵

En las siguientes secciones te daré cuatro razones. Te mostraré cuatro «pruebas documentales» en mi defensa de la selección multinivel (incluida la selección grupal). Pero mi objetivo aquí no es sólo construir un caso legal en una batalla académica que te es totalmente indiferente. Mi esperanza con estas pruebas es mostrar que la moralidad es la clave para entender a la humanidad. Te llevaré en un breve recorrido por los orígenes de la humanidad en el que veremos cómo el gregarismo nos ayudó a trascender el egoísmo. Mostraré que nuestro gregarismo, a pesar de todas las cosas feas y tribales que nos obliga a hacer, es uno de los ingredientes mágicos que hicieron posible que las civilizaciones eclosionaran, cubrieran la Tierra y vivieran de forma cada vez más pacífica en sólo unos pocos miles de años.⁴⁰⁶

Prueba A: grandes transiciones en evolución

Supongamos que participas en una carrera de remo. Cien remeros, cada uno en un bote de remos, que emprenden una carrera de diez kilómetros a lo largo de un río ancho y lento. El primero en cruzar la línea final ganará 10.000 dólares. A mitad de carrera estás en cabeza. Pero después, de repente, te adelanta un bote con dos remeros, cada uno con un solo remo. ¡No es justo! ¡Dos remeros juntos en un solo barco! Y luego, lo que es aún más extraño, observas cómo un tren de tres botes de remos sobrepasa a ese bote de remos, unidos para formar un solo bote largo. Los remeros son septillizos idénticos. Seis de ellos reman en perfecta sincronía, mientras que el séptimo es el timonel, que dirige el bote y grita el ritmo a los remeros. Pero al menos esos tramposos se ven privados de la victoria justo antes de cruzar la línea final, ya que a su vez ven cómo les adelanta un valiente grupo de veinticuatro hermanas que han alquilado una lancha motora. Resulta que no hay reglas en esta carrera sobre el tipo de vehículos permitidos.

Es una metáfora de la vida en la Tierra. Durante los primeros mil millones de años de vida, los únicos organismos fueron las células procariontas (como las bacterias). Cada una funcionaba aisladamente, compitiendo con otras y reproduciendo copias de sí misma.

Pero entonces, hace unos dos mil millones de años, dos bacterias se unieron de alguna manera dentro de una sola membrana, lo que explica por qué las mitocondrias tienen su propio ADN, no relacionado con el ADN nuclear.⁴⁰⁷ Éstos son los botes de remos de dos personas de mi ejemplo. Las células que tenían orgánulos internos podían cosechar los beneficios de la cooperación y la división del trabajo (véase Adam Smith). Ya no había ninguna competencia entre estos orgánulos, ya que sólo podían reproducirse cuando se reproducía la célula completa, por lo que era «uno para todos, todos para uno». La vida en la Tierra experimentó lo que los biólogos llaman una «gran transición».⁴⁰⁸ Continuó como siempre lo había hecho, pero ahora había que seleccionar un tipo de criatura radicalmente nueva. Había una nueva clase de *vehículo* por la cual los genes egoístas podían reproducirse a sí mismos. Los eucariotas unicelulares tuvieron un gran éxito y se extendieron por todos los océanos.

Unos cientos de millones de años más tarde, algunos de estos eucariotas desarrollaron una adaptación novedosa: se mantuvieron juntos después de la división celular para formar organismos multicelulares en los que cada célula tenía exactamente los mismos genes. Éstos son los septillizos de los tres barcos en mi ejemplo. Una vez más, se suprime la competencia (porque cada célula sólo puede reproducirse si el organismo se reproduce, a través de su esperma o sus óvulos). Un grupo de células se convierte en un individuo, capaz de dividir el trabajo entre las células (que se especializan en miembros y órganos). Aparece un nuevo y poderoso tipo de vehículo, y en un corto período de tiempo el mundo está cubierto de plantas, animales y hongos.⁴⁰⁹ Es otra gran transición.

Las grandes transiciones son raras. Los biólogos John Maynard Smith y Eörs Szathmáry cuentan sólo ocho ejemplos claros en los últimos cuatro mil millones de años (el último de los cuales son las sociedades humanas).⁴¹⁰ Pero estas transiciones se encuentran entre los sucesos más importantes en la historia biológica, y son ejemplos de selección multinivel en el trabajo. Es una y otra vez la misma historia: cada vez que se encuentra una forma de suprimir el polizonismo para que las unidades individuales puedan cooperar, trabajar en equipo y dividir el trabajo, la selección en el nivel inferior pierde relevancia, la selección en el nivel superior se vuelve más poderosa, y esa selección de nivel superior favorece los superorganismos más cohesivos.⁴¹¹ A medida que estos superorganismos proliferan, comienzan a competir entre sí y evolucionan para lograr un mayor éxito en dicha competencia. Esta competencia entre superorganismos es una forma de selección grupal.⁴¹² Existe una variación entre los grupos, y los grupos más aptos transmiten sus rasgos a las generaciones futuras de grupos.

Las grandes transiciones pueden ser raras, pero cuando ocurren, la Tierra suele cambiar.⁴¹³ Mira lo que sucedió hace más de cien millones de años, cuando algunas avispas desarrollaron la habilidad de dividir el trabajo entre una reina (que pone todos los huevos) y varios tipos de trabajadores que mantienen el nido y traen comida que después comparten. Los primeros himenópteros (miembros de la orden que incluye a las avispas, y que dio origen a las abejas y las hormigas) descubrieron esta habilidad, e independientemente lo hicieron también los ancestros de las termitas, las ratas topo desnudas y algunas especies de camarones, pulgones, escarabajos y arañas.⁴¹⁴ En cada caso, se superó el problema de los polizones y los genes egoístas comenzaron a crear miembros del grupo relativamente autosuficientes que juntos constituían un grupo sumamente egoísta.

Estos grupos eran un nuevo tipo de vehículo: una colmena o colonia de parientes genéticos cercanos que funcionaban como una unidad (por ejemplo, en la búsqueda de alimentos y en la lucha) y se reproducían como una unidad. Éstas son las hermanas de la lancha motora de mi ejemplo, que aprovechan las innovaciones tecnológicas y la ingeniería mecánica que nunca antes habían existido. Otra transición, otro grupo comienza a funcionar como si se tratara de un solo organismo, y los genes que circulaban en colonias aplastaron a los genes que no consiguieron «unirse» y se movían en los cuerpos de insectos más egoístas y solitarios. Los insectos coloniales representan sólo el 2 por ciento de todas las especies de insectos, pero en un corto período de tiempo reclamaron los mejores sitios para alimentarse y reproducirse, empujaron a sus competidores a terrenos más marginales y cambiaron la mayoría de los ecosistemas terrestres de la Tierra (por ejemplo, al permitir la evolución de las plantas de floración, que necesitan polinizadores).⁴¹⁵ Ahora son la mayoría, en peso, de todos los insectos en la Tierra.

¿Qué pasa con los seres humanos? Desde la Antigüedad se ha comparado con frecuencia a las sociedades humanas con las colmenas. Pero ¿se trata sólo de una analogía, o existe una profunda similitud evolutiva entre las colmenas y los grupos humanos? Si se traza una correspondencia entre la reina de la colmena y la reina o el rey de una ciudad-Estado, entonces sí, es una comparación forzada. Una colmena o colonia no tiene gobernante, no tiene jefe. La reina es sólo el ovario. Pero si simplemente nos preguntamos si los humanos pasaron por el mismo proceso evolutivo que las abejas, una gran transición desde el individualismo autocontrolado a las colmenas grupales que prosperan cuando encuentran una manera de suprimir a los polizones, entonces la analogía se vuelve mucho más pertinente.

Muchos animales son sociales: viven en grupo, en rebaños o en manadas. Pero sólo unos pocos animales han cruzado el umbral y se han convertido en ultrasociales, algo que significa que viven en grupos muy grandes que tienen alguna estructura interna, lo que les permite obtener beneficios de la división del trabajo.⁴¹⁶ Las colmenas y los nidos de hormigas, con sus castas separadas de soldados, exploradores y asistentes de guardería, son ejemplos de ultrasociabilidad, y también lo son las sociedades humanas.

Una de las características clave que ha ayudado a todos los ultrasociales no humanos a cruzarse parece ser la necesidad de defender un nido compartido. Hölldobler y Wilson resumen el reciente hallazgo de que la ultrasociabilidad (también llamada «eusociabilidad»)⁴¹⁷ se encuentra entre algunas especies de camarones, pulgones, arañuelas y escarabajos, así como entre avispas, abejas, hormigas y termitas.

En todas las [especies] conocidas que muestran las primeras etapas de la eusociabilidad, su comportamiento protege un *recurso persistente y defendible* de depredadores, parásitos o competidores. El recurso es *invariablemente un nido y un alimento confiable* dentro del área de búsqueda de los habitantes del nido.⁴¹⁸

Hölldobler y Wilson otorgan papeles de apoyo a otros dos factores: la necesidad de alimentar a las crías durante un período prolongado (lo que da una ventaja a las especies que pueden reclutar hermanos o machos para ayudar a la madre) y el conflicto intergrupar. Estos tres factores operaron en las primeras avispas tempranas acampadas juntas en nidos naturales defendibles (como los hoyos en los árboles). A partir de ese momento, los grupos más cooperativos pudieron conservar los mejores sitios de anidación, que luego modificaron en

formas cada vez más elaboradas para hacerse aún más productivos y estar más protegidos. Entre sus descendientes están las abejas que conocemos hoy, cuyas colmenas se han descrito como «una fábrica dentro de una fortaleza».⁴¹⁹

Esos mismos tres factores operan en los seres humanos. Al igual que las abejas, nuestros antepasados eran 1) criaturas territoriales con una afición por los nidos defendibles (como las cuevas) que 2) dieron a luz a crías necesitadas que requerían una gran cantidad de cuidados, que debían prestarse mientras 3) el grupo estaba bajo amenaza de grupos vecinos. Durante cientos de miles de años, por lo tanto, se dieron las condiciones para la evolución de la ultrasocialidad y, como resultado, somos el único primate ultrasocial. Puede que el linaje humano hubiera empezado pareciéndose al de los chimpancés⁴²⁰, pero cuando nuestros ancestros empezaron a salir de África, actuaban más bien como abejas.

Y mucho más tarde, cuando algunos grupos comenzaron a sembrar cultivos y huertos, y luego a construir graneros, cobertizos, pastos cercados y hogares permanentes, tenían un suministro de alimentos aún más estable que se debía defender con mayor vigor. Al igual que las abejas, los humanos comenzaron a construir nidos cada vez más elaborados, y en sólo unos pocos miles de años, apareció un nuevo tipo de vehículo en la Tierra: la ciudad-Estado, capaz de levantar muros y reunir ejércitos.⁴²¹ Las ciudades-Estado y los posteriores imperios se extendieron rápidamente por Eurasia, el norte de África y Mesoamérica, y cambiaron muchos de los ecosistemas de la Tierra y permitieron que el tonelaje total de seres humanos se disparara desde lo insignificante al comienzo del Holoceno hasta la dominación mundial de nuestros días.⁴²² Tal y como los insectos coloniales hicieron con los demás insectos, hemos empujado al resto de mamíferos a los márgenes, a la extinción, a la servidumbre. La analogía con las abejas no es superficial o inexacta. A pesar de sus muchas diferencias, las civilizaciones humanas y las colmenas son producto de grandes transiciones en la historia evolutiva. Son lanchas a motor.

El descubrimiento de las principales transiciones es la prueba A en el nuevo juicio de la selección grupal. La selección grupal puede o no ser común entre otros animales, pero ocurre cuando los individuos encuentran formas de suprimir el egoísmo y trabajar en equipo, en competencia con otros equipos.⁴²³ La selección grupal crea adaptaciones relacionadas con el grupo. No es exagerado, y no debería ser una herejía sugerir que así es como conseguimos la superposición grupal que conforma gran parte de nuestra mente justa.

Prueba B: intencionalidad compartida

En el año 49 a. C., Cayo Julio tomó la decisión trascendental de cruzar el Rubicón, un río poco profundo en el norte de Italia. Quebrantó la ley romana (que prohibía a los generales acercarse a Roma con sus ejércitos), comenzó una guerra civil y se convirtió en Julio César, gobernante absoluto del Imperio romano. También nos dio una metáfora de cualquier pequeña acción que pone en marcha una serie imparables de eventos con consecuencias trascendentales.

Es divertido mirar hacia atrás en la historia e identificar los pasos del Rubicón. Antes pensaba que había muchos pequeños pasos en la evolución de la moralidad similares a los del Rubicón, pero cambié de opinión cuando escuché a Michael Tomasello, uno de los expertos más

importantes del mundo en cognición de chimpancés, pronunciar esta frase: «Es inconcebible que alguna vez veas a dos chimpancés llevar juntos un tronco».⁴²⁴

Me quedé estupefacto. Podría decirse que los chimpancés son la segunda especie más inteligente del planeta, capaz de fabricar herramientas, aprender el lenguaje de signos, predecir las intenciones de otros chimpancés y engañarse entre sí para obtener lo que quieren. Como individuos, son muy listos. Entonces, ¿por qué no pueden trabajar juntos? ¿Qué les falta?

La gran innovación de Tomasello fue crear un conjunto de tareas sencillas que podrían plantearse a chimpancés y a niños pequeños de forma casi idéntica.⁴²⁵ Resolver la tarea les hacía ganar algo al chimpancé y al niño (generalmente un bocado de comida para el chimpancé y un juguete para el crío). Algunas de las tareas requerían pensar sólo en los objetos físicos en el espacio físico, por ejemplo, usar un palo para alcanzar una golosina que estaba fuera de alcance, o elegir el plato que contenía la mayor cantidad de golosinas en lugar del que tenía menos. En las diez tareas, los chimpancés y los niños de dos años lo hicieron igualmente bien, y resolvieron los problemas correctamente aproximadamente el 68 por ciento de las veces.

Pero otras tareas requerían colaborar con el experimentador, o al menos reconocer que tenía la intención de compartir información. Por ejemplo, en una tarea, el experimentador demostraba cómo extraer un premio de un tubo transparente haciendo un agujero en el papel que cubría un extremo, y luego le daba un tubo idéntico al chimpancé o al niño. ¿Comprenderían los sujetos que el experimentador estaba tratando de enseñarles qué hacer? En otra tarea, el experimentador escondía la golosina debajo de una de las dos tazas y luego trataba de mostrarle al chimpancé o al niño la taza correcta (mirándola o señalándola). Los niños aceptaban estos desafíos sociales, y la resolvían correctamente el 74 por ciento de las veces. Los chimpancés suspendían, al resolverla sólo el 35 por ciento de las veces (un registro no mucho mejor que el azar en muchas de las tareas).

Según Tomasello, la cognición humana se alejó de la de otros primates cuando nuestros ancestros desarrollaron una *intencionalidad compartida*.⁴²⁶ En algún momento del último millón de años, un pequeño grupo de nuestros antepasados desarrolló la capacidad de compartir representaciones mentales de tareas que dos o más de ellos estaban realizando juntos. Por ejemplo, mientras forrajea, una persona tira una rama mientras la otra tira la fruta, y ambas comparten la comida. Los chimpancés nunca hacen cosas como ésta. O, mientras cazan, la pareja se separa para acercarse a un animal desde ambos lados. Los chimpancés a veces parecen hacer esto, como en los casos ampliamente reportados de chimpancés que cazan monos colobos, pero Tomasello argumenta que los chimpancés no están en realidad trabajando juntos.⁴²⁷ Más bien, cada chimpancé está observando la escena, y luego actúa como le parece mejor en ese momento.⁴²⁸ Tomasello señala que estas cazas de monos son la única vez en que los chimpancés parecen trabajar juntos, pero incluso en estos casos infrecuentes no muestran los signos de una cooperación real. No se esfuerzan por comunicarse entre sí, por ejemplo, y son terribles a la hora de compartir el botín entre los cazadores, cada uno de los cuales debe usar la fuerza para obtener una porción de carne al final de la disputa. Todos persiguen al mono al mismo tiempo y, sin embargo, no todos parecen estar en sintonía en la caza.

En contraste, cuando los humanos primitivos empezaron a compartir metas, su capacidad para cazar, recolectar, criar niños y atacar a sus vecinos aumentó exponencialmente. Todo el equipo tenía ahora una representación mental de la tarea, sabía que sus compañeros compartían la

misma representación, sabían cuándo uno de ellos había actuado de una manera que impedía el éxito o que acaparaba el botín y reaccionaba negativamente ante tales vulneraciones. Cuando todos en un grupo compartían una idea común de cómo se suponía que se debían hacer las cosas, y luego sentían un destello de negatividad cuando un individuo violaba esas previsiones, nació la primera matriz moral.⁴²⁹ (Recuerda que una matriz es una alucinación *consensual*.) Creo que ése fue nuestro paso del Rubicón.

Tomasello piensa que la ultrasocialidad humana surgió en dos pasos. El primero fue la capacidad de compartir intenciones dentro de grupos de dos o tres personas que cazaban o se alimentaban juntas. (Ése era el Rubicón.) Más tarde, tras varios cientos de miles de años de evolución para compartir y colaborar mejor como cazadores-recolectores nómadas, estos grupos colaborativos comenzaron a crecer, quizá en respuesta a la amenaza de otros grupos. La victoria fue para los grupos más cohesivos, los que podían ampliar la capacidad de compartir intenciones de tres personas a trescientas o tres mil personas. Ése fue el segundo paso: la selección natural favoreció los niveles crecientes de lo que Tomasello denomina «mentalidad de grupo»: la capacidad de aprender y ajustarse a las normas sociales, sentir y compartir emociones relacionadas con el grupo y, en última instancia, crear y obedecer a instituciones sociales, incluida la religión. Un nuevo conjunto de presiones de selección operó *dentro* de los grupos (por ejemplo, los inconformistas fueron castigados o, como mínimo, tuvieron menos probabilidades de ser elegidos como socios para empresas conjuntas),⁴³⁰ así como *entre* grupos (los grupos cohesivos se hicieron con el territorio y con otros recursos de grupos menos cohesivos).

La intencionalidad compartida es la prueba B en el nuevo juicio de la selección grupal. Una vez captas la visión profunda de Tomasello, comienzas a ver las vastas redes de intencionalidad compartida a partir de las cuales se construyen los grupos humanos. Muchos piensan que el lenguaje fue nuestro Rubicón, pero el lenguaje se hizo posible sólo *después* de que nuestros antepasados tuvieron una intencionalidad compartida. Tomasello señala que una palabra no es una relación entre un sonido y un objeto. Es un acuerdo *entre las personas* que comparten una representación conjunta de las cosas en su mundo, y que comparten un conjunto de reglas para comunicarse entre sí acerca de esas cosas. Si la clave para la selección de grupos es un nido compartido defendible, la intencionalidad compartida permitió a los humanos construir nidos vastos y floridos, pero ligeros y portátiles. Las abejas construyen colmenas de cera y fibras de madera, que luego defienden hasta la muerte. Los seres humanos construyen comunidades morales a partir de normas, instituciones y objetivos compartidos que, incluso en el siglo XXI, defienden hasta la muerte.

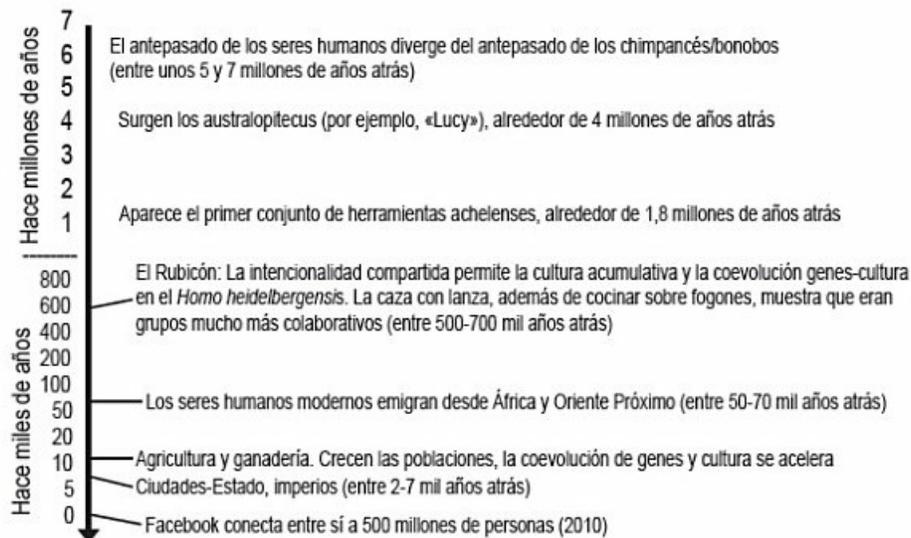
Prueba C: las culturas y los genes coevolucionan

¿Cuándo cruzaron nuestros antepasados el Rubicón? Nunca sabremos cuándo empezaron a trabajar en equipo los primeros buscadores de alimentos para arrancar higos de un árbol, pero cuando empezamos a ver signos en el registro fósil de que las innovaciones culturales se acumulan y construyen sobre innovaciones anteriores, podemos colegir que los innovadores habían cruzado. Cuando la cultura se acumula, significa que unas aprenden de otras, añaden sus propias innovaciones y luego transmiten sus ideas a las generaciones posteriores.⁴³¹

Nuestros primeros antepasados comenzaron a separarse de los ancestros comunes que compartimos con chimpancés y bonobos hace entre cinco y siete millones de años. Durante los siguientes millones de años hubo muchos tipos de homínidos bípedos en África. Pero a juzgar por el tamaño de su cerebro y su uso limitado de herramientas, estas criaturas (incluso los australopitecos como Lucy) están más cerca de los monos bípedos que de los humanos primitivos.⁴³²

Entonces, hace unos 2,4 millones de años, los homínidos con cerebros más grandes comenzaron a aparecer en el registro fósil. Se trató de los primeros *Homo*, incluido el *Homo habilis*, llamado así porque eran «hombres hábiles» en comparación con sus antepasados. Dejaron atrás una profusión de sencillas herramientas de piedra conocidas como la caja de herramientas olduvayense. Estas herramientas, en su mayoría apenas unas escamas afiladas que habían desprendido de piedras más grandes, ayudaron al *Homo habilis* a cortar y raspar carne de cadáveres cazados por otros animales. El *Homo habilis* no era un gran cazador.

Figura 9.1 **Cronología de los grandes acontecimientos de la evolución humana**



(Me he basado en varias fuentes para crear esta figura, en particular en Potts y Sloan, 2010; Richerson y Boyd, 2005; y Tattersall, 2009.)

Entonces, hace alrededor de 1,8 millones de años, algunos homínidos del este de África empezaron a fabricar herramientas nuevas y mejor diseñadas, conocidas como la caja de herramientas achelense.⁴³³ La principal fue un hacha de mano en forma de lágrima, y su forma llama la atención, como si la hubiera diseñado alguna mente como la nuestra (véase la figura 9.2). Éste parece un punto prometedor para empezar a hablar de cultura acumulativa. Pero esto es lo extraño: las herramientas achelenses fueron casi idénticas en todas partes, desde África hasta Europa y Asia, durante más de un millón de años. *No hay casi ninguna variación*, lo que sugiere que el conocimiento sobre cómo fabricar estas herramientas puede no haber sido transmitido

culturalmente. Más bien, el conocimiento sobre cómo fabricar estas herramientas parece haberse vuelto innato, al igual que el «conocimiento» sobre cómo construir una represa es innato en los castores.⁴³⁴

Figura 9.2 **Hacha de mano achelense**



Hace apenas unos seiscientos mil o setecientos mil años que comenzamos a ver criaturas capaces de haber cruzado. Los primeros homínidos con un cerebro tan grande como el nuestro comienzan a aparecer en África y más tarde en Europa. Se les conoce colectivamente como *Homo heidelbergensis*, y fueron los antepasados de los neandertales, y también nuestros. En sus campamentos encontramos la primera evidencia clara de hogares y lanzas. Las lanzas más antiguas conocidas apenas eran palos afilados, pero más tarde se convirtieron en puntas de piedra afiladas unidas a fustes de madera y equilibradas para un lanzamiento preciso. Fabricaban armas complejas y trabajaban juntos para cazar y matar animales grandes que llevaban a un campamento central para descuartizarlos, cocinarlos y compartirlos.⁴³⁵

El *Homo heidelbergensis* es, por tanto, nuestro mejor candidato a haber cruzado el Rubicón.⁴³⁶ Tenían una cultura acumulativa y capacidad para trabajar en equipo y dividirse el trabajo. Debieron de haber tenido intencionalidad compartida, incluida al menos una matriz moral rudimentaria que les ayudó a trabajar juntos y luego compartir los frutos de su trabajo. Al cruzar, no sólo transformaron el curso de la evolución humana, también la naturaleza misma del proceso evolutivo. Desde entonces, vivieron en un entorno cada vez adaptado a sus necesidades.

Los antropólogos Pete Richerson y Rob Boyd han argumentado que las innovaciones culturales (como las lanzas, las técnicas de cocina y las religiones) evolucionan como lo hacen las innovaciones biológicas, y que estas dos corrientes están tan interrelacionadas que no se puede estudiar una sin estudiar ambas.⁴³⁷ Por ejemplo, uno de los casos más estudiados de coevolución genescultura ocurrió entre las primeras personas que domesticaron ganado. En los seres humanos, como en el resto de mamíferos, la capacidad de digerir la lactosa (el azúcar en la leche) se pierde durante la infancia. El gen que produce la lactasa (la enzima que descompone la lactosa) se apaga después de algunos años de servicio, porque los mamíferos no beben leche tras el destete. Pero aquellos primeros ganaderos del norte de Europa y algunas partes de África tenían un vasto y nuevo suministro de leche fresca que podían dar a sus hijos pero no a los adultos. Cualquiera cuyos genes mutados retrasaran el parón de la producción de lactasa tenía una ventaja. Con el tiempo, estos individuos tuvieron más descendientes que bebían leche que sus primos intolerantes a la lactosa. (El gen específico ha sido identificado.)⁴³⁸ Los cambios genéticos también

impulsaron innovaciones culturales: los grupos con el nuevo gen de la lactasa mantuvieron rebaños aún más grandes y encontraron más formas de usar y procesar la leche, como convertirla en queso. Estas innovaciones culturales impulsan a su vez más cambios genéticos, y así sucesivamente.

Si las innovaciones culturales (como mantener el ganado) pueden llevar a respuestas genéticas (como la tolerancia a la lactosa en adultos), ¿podrían las innovaciones culturales relacionadas con la moralidad haber derivado en respuestas genéticas? Sí. Richerson y Boyd argumentan que la coevolución genes-cultura ayudó a que la humanidad progresara de la sociabilidad de los pequeños primates con otros primates a la ultrasocialidad tribal presente en todas las sociedades humanas.⁴³⁹

Según su «hipótesis de los instintos tribales», los grupos humanos siempre han competido hasta cierto punto con grupos vecinos.⁴⁴⁰ Los grupos que descubrieron (o tropezaron con) las innovaciones culturales que les ayudaron a cooperar y unirse en grupos más grandes que la familia tendieron a ganar dichas competiciones (tal como dijo Darwin).

Entre las más importantes de estas innovaciones está la querencia humana por usar marcas simbólicas que muestren la pertenencia a un determinado grupo. Desde los tatuajes y los pendientes en el rostro habituales entre las tribus amazónicas, hasta la circuncisión masculina requerida por los judíos, pasando por los tatuajes y los zarcillos que llevan los punkis en el Reino Unido, los seres humanos hacen cosas extraordinarias, costosas y a veces dolorosas para mostrar con el cuerpo su pertenencia grupal. Es probable que esta costumbre comenzara de forma casi imperceptible, tal vez apenas con polvos de colores para pintarse el cuerpo.⁴⁴¹ Sea como fuere, los grupos que se habituaron a estas costumbres y fueron creando marcas permanentes encontraron una manera de forjar un sentido del «nosotros» que se extendía más allá del parentesco. Confiamos y cooperamos con más naturalidad y facilidad con personas que se parecen y nos recuerdan a nosotros mismos.⁴⁴² Damos por hecho que comparten nuestros valores y normas.

Y una vez que algunos grupos desarrollaron la innovación *cultural* del prototribalismo, cambiaron el entorno en el que tuvo lugar la evolución *genética*. Tal y como Richerson y Boyd explican:

Tales entornos favorecieron la evolución de un conjunto de nuevos instintos sociales adaptados a la vida en dichos grupos, incluida una psicología que «espera» que la vida esté estructurada en normas morales y esté diseñada para aprender e interiorizar tales normas; nuevas emociones, como la vergüenza y la culpa, que favorecen el cumplimiento de las normas, y una psicología que «espera» que el mundo social se divida en grupos simbólicamente marcados.⁴⁴³

En estas sociedades prototribales, los individuos a los que les resultaba más difícil seguir el juego, restringir sus impulsos antisociales y cumplir con las normas colectivas básicas no serían la mejor elección de nadie cuando llegara el momento de elegir socios para la caza, el forrajeo o el apareamiento. En particular, las personas violentas habrían sido rechazadas, castigadas o, en casos extremos, asesinadas.

Este proceso se ha descrito como «autodomesticación».⁴⁴⁴ Los ancestros de perros, gatos y cerdos se volvieron menos agresivos al ir siendo domesticados y moldeados para asociarse con seres humanos. Al principio, sólo los más amigables se acercaron a los asentamientos humanos; se

ofrecieron como voluntarios para convertirse en los antepasados de las mascotas y los animales de granja de nuestros días.

De manera similar, los humanos primitivos se domesticaron cuando comenzaron a seleccionar amigos y compañeros en función de su capacidad para vivir dentro de la matriz moral de la tribu. De hecho, nuestro cerebro, cuerpo y comportamiento muestran muchos de los mismos signos de domesticación que se encuentran en nuestros animales domésticos: dientes más pequeños, cuerpo más pequeño, menor instinto agresivo y mayor jovialidad, que incluso se prolonga hasta la edad adulta.⁴⁴⁵ La razón es que la domesticación generalmente funciona escogiendo rasgos que desaparecen al final de la infancia y los mantiene activos de por vida. Los animales domesticados (incluidos los humanos) son más infantiles, sociables y amables que sus ancestros salvajes.

Estos instintos tribales son una especie de superposición, un conjunto de emociones grupales y mecanismos mentales establecidos sobre nuestra naturaleza primate más antigua y egoísta.⁴⁴⁶ Deprime pensar que nuestra mente justa es en esencia una mente tribal, pero considera la alternativa. Nuestra mente tribal hace que sea fácil dividirnos, pero sin nuestro largo período de vida tribal no habría nada que dividir, para empezar. Sólo habría pequeñas familias de recolectores —no tan sociables como los cazadores-recolectores de hoy— que se ganan la vida y pierden a la mayoría de sus miembros a causa del hambre durante cada sequía prolongada. La coevolución de la mente y las culturas tribales no sólo nos preparó para la guerra; también nos preparó para una coexistencia mucho más pacífica dentro de nuestros grupos y, en los tiempos actuales, también para la cooperación a gran escala.

La coevolución genes-cultura es la prueba C en el nuevo juicio de selección grupal. Una vez nuestros antepasados cruzaron el Rubicón y se convirtieron en criaturas culturales acumulativas, sus genes comenzaron a coevolucionar junto con sus innovaciones culturales. Al menos algunas de estas innovaciones se dirigieron a marcar a los miembros de una comunidad moral, fomentar la cohesión grupal, reprimir la agresión y el individualismo dentro del grupo y defender el territorio compartido por dicha comunidad moral. Ésta es precisamente la clase de cambios que hace que las grandes transiciones ocurran.⁴⁴⁷ Incluso si la selección grupal no hubiera desempeñado ningún papel en la evolución de ningún otro mamífero,⁴⁴⁸ la evolución humana ha sido tan diferente desde la llegada de la intencionalidad compartida y la coevolución genes-cultura, que puede que los humanos sean un caso especial. El abandono generalizado de la selección grupal en la década de 1970, justificado principalmente con argumentos y ejemplos relacionados con otras especies, fue prematuro.

Prueba D: la evolución puede ser rápida

¿Cuándo nos volvimos ultrasociales exactamente? Allá donde miremos, los seres humanos son tan gregarios que la mayoría de los cambios genéticos debieron de haber estado en vigor antes de que nuestros antepasados se extendieran desde África y el Medio Oriente, hace unos cincuenta mil años.⁴⁴⁹ (Sospecho que fue el desarrollo del gregarismo cooperativo lo que permitió a estos antepasados conquistar el mundo y apoderarse del territorio neandertal tan rápidamente.) Pero ¿se detuvo la coevolución genes-cultura en ese punto? ¿Se congelaron entonces nuestros genes,

dejando que la innovación cultural se encargara de todas las adaptaciones posteriores? Durante décadas, muchos antropólogos y teóricos de la evolución así lo creyeron. En una entrevista en 2000, el paleontólogo Stephen Jay Gould dijo que «la selección natural casi se ha vuelto irrelevante en la evolución humana» porque el cambio cultural funciona «incomparablemente» más rápido que el cambio genético. Después afirmó que «no ha habido ningún cambio biológico en los seres humanos en cuarenta mil o cincuenta mil años. Todo lo que llamamos cultura y civilización lo hemos construido *con el mismo cuerpo y el mismo cerebro*».⁴⁵⁰

Si crees en lo que dice Gould de que no ha habido evolución biológica en los últimos cincuenta mil años, entonces te centrarás en estudiar el Pleistoceno (los aproximadamente dos millones de años previos al auge de la agricultura) y descartarás el Holoceno (los últimos diez mil años) como irrelevante para entender la evolución humana. Pero ¿podemos considerar diez mil años como un insignificante parpadeo en la evolución? Darwin no lo creía así, y escribió a menudo sobre los efectos provocados por ganaderos y agricultores en apenas unas pocas generaciones.

La velocidad a la que puede ocurrir la evolución genética se ilustra mejor mediante un extraordinario estudio realizado por Dmitri Belyaev, un científico soviético que fue degradado en 1948 por su creencia en la genética mendeliana. (La moralidad soviética requería la creencia en que los rasgos adquiridos durante la vida de una persona podían transmitirse a los hijos.)⁴⁵¹ Belyaev se trasladó a un instituto de investigación siberiano, donde decidió probar sus ideas llevando a cabo un sencillo experimento de reproducción con zorros. En lugar de seleccionar zorros en función de la calidad de las pieles, como lo hacían normalmente los criadores de zorros, los seleccionó en función de la mansedumbre. Se crio a los cachorros de zorros que menos temían a los humanos para crear la siguiente generación. Al cabo de unas pocas generaciones, los zorros se volvieron más mansos. Pero, lo que es más importante, después de nueve generaciones comenzaron a aparecer rasgos novedosos en algunos de los cachorros, y en gran parte eran los mismos que diferenciaban a los perros de los lobos. Por ejemplo, les salieron manchas de pelo blanco en la cabeza y el pecho; se contrajeron las mandíbulas y los dientes; y las colas, antes rectas, comenzaron a curvarse. Después de tan sólo treinta generaciones, los zorros se habían vuelto tan dóciles que podían mantenerse como si fueran mascotas. Lyudmila Trut, una genetista que trabajó con Belyaev en el proyecto y que lo llevó a cabo después de su muerte, describió a los zorros como «dóciles, deseosos de complacer e inequívocamente domesticados».⁴⁵²

No sólo la selección a nivel individual es rápida. Un segundo estudio realizado con pollos muestra que la selección grupal puede producir resultados igualmente impresionantes. Si deseas aumentar la producción de huevos, el sentido común te dice que críes selectivamente las gallinas que ponen la mayoría de los huevos. Pero la realidad de la industria del huevo es que las gallinas viven apiñadas en jaulas, y las mejores gallinas ponedoras tienden a ser las gallinas más agresivas y dominantes. Por lo tanto, si utilizas la selección individual (criar sólo las gallinas más productivas), la productividad total en realidad disminuye debido a que el comportamiento agresivo, incluidas las matanzas y el canibalismo, aumenta.

Figura 9.3 Lyudmila Trut con Pavlik, descendiente de cuadragésimo segunda generación del estudio original de Belyaev



En la década de 1980, el científico avícola William Muir utilizó la selección grupal para solucionar este problema.⁴⁵³ Trabajó con jaulas que albergaban doce gallinas cada una y seleccionó las *jaulas* que producían la mayor cantidad de huevos en cada generación. Luego crío a *todas* las gallinas en esas jaulas para producir la siguiente generación. En sólo tres generaciones, los niveles de agresividad se desplomaron. Para la sexta generación, la tasa de mortalidad bajó de un terrible 67 por ciento a apenas un 8 por ciento. El total de huevos producidos por gallina aumentó de 91 a 237, principalmente porque las gallinas comenzaron a vivir más tiempo, pero también porque pusieron más huevos por día. Las gallinas de selección grupal fueron más productivas que aquellas sometidas a selección a nivel individual. Además, tenían también el aspecto de los pollos que vemos en las imágenes de los libros infantiles: grandes y bien emplumadas, en contraste con las gallinas maltratadas, heridas y medio desplumadas que resultaron de la selección a nivel individual.

Seguramente, los seres humanos nunca sufrieran una presión de selección tan fuerte y constante como la que padecieron aquellos zorros y gallinas, por lo que llevaría más de seis o diez generaciones producir rasgos nuevos. Pero ¿cuánto más? ¿Puede el genoma humano responder a nuevas presiones de selección en, digamos, treinta generaciones (seiscientos años)? ¿O a una nueva presión de selección le llevaría más de quinientas generaciones (diez mil años) producir alguna adaptación genética?

La velocidad real de la evolución genética es una pregunta que puede responderse con datos, y gracias al Proyecto Genoma Humano, ahora tenemos esos datos. Varios equipos han secuenciado los genomas de miles de personas de todos los continentes. Los genes mutan y se desplazan a través de las poblaciones, pero es posible distinguir tal deriva aleatoria de los casos en que los genes son «extraídos» por selección natural.⁴⁵⁴ Los resultados son asombrosos, y son exactamente lo opuesto a la afirmación de Gould: la evolución genética *se ha acelerado significativamente* durante los últimos cincuenta mil años. La velocidad a la que los genes cambiaron en respuesta a las presiones de selección comenzó a aumentar hace unos cuarenta mil años, y la curva se hizo más y más pronunciada hace veinte mil años. El cambio genético alcanzó un *crescendo* durante la era del Holoceno, tanto en África como en Eurasia.

Tiene pleno sentido. En los últimos diez años, los genetistas han descubierto cuán activos son los genes. Los genes se activan y desactivan constantemente en respuesta a condiciones como el estrés, la inanición o la enfermedad. Ahora imagina que estos dinámicos genes construyen vehículos (personas) empeñados en exponerse a nuevos climas, depredadores, parásitos, distintos alimentos, estructuras sociales y formas de guerra. Imagina que las densidades de la población aumentan vertiginosamente durante el Holoceno, de modo que hay más personas que ponen en juego más mutaciones genéticas. Si los genes y las adaptaciones culturales coevolucionan en un «vals turbulento» (como lo llamaron Richerson y Boyd), y si el socio cultural de repente comienza a bailar el *jitterbug*, los genes también acelerarán el ritmo.⁴⁵⁵ Ésta es la razón por la cual la evolución genética metió la directa en la era del Holoceno, y propició mutaciones como el gen de tolerancia a la lactosa, o un gen que cambió la sangre de los tibetanos para que pudieran vivir a grandes alturas.⁴⁵⁶ Ya se han identificado genes que explican estos rasgos recientes y decenas de otros.⁴⁵⁷ Me resulta difícil creer que la evolución genética fuera capaz de ajustar huesos, dientes, piel y metabolismo en tan sólo unos pocos miles de años, cuando nuestras dietas y climas cambiaron, pero esa evolución genética no alteró nuestro cerebro y nuestro comportamiento, ya que fueron nuestros entornos sociales los que experimentaron la transformación más radical en la historia de los primates.

No creo que la evolución pueda crear un nuevo módulo mental desde cero en sólo diez mil años, pero no veo ninguna razón por la que las características existentes —como los seis fundamentos que describí en los capítulos 7 y 8, o la tendencia a sentir vergüenza— no hubieran podido cambiar si las condiciones lo hicieron y después se hubieran mantenido estables durante mil años. Por ejemplo, cuando una sociedad se vuelve más jerárquica o emprendedora, o cuando un grupo se dedica al cultivo, el pastoreo o el comercio de arroz, estos cambios alteran las relaciones de muchas maneras y recompensan conjuntos de virtudes muy diferentes.⁴⁵⁸ El cambio cultural sucedería muy rápidamente: la matriz moral construida sobre los seis fundamentos puede cambiar radicalmente en unas pocas generaciones. Pero si esa matriz moral se mantiene estable durante unas pocas decenas de generaciones, entonces se aplicarán nuevas presiones de selección y podría darse alguna coevolución genes-cultura.⁴⁵⁹

La rápida evolución es la prueba D en el nuevo juicio de selección grupal. Si la evolución genética puede ser rápida, y si el genoma humano coincide con innovaciones culturales, entonces es muy posible que la naturaleza humana haya sido alterada en algún lugar de África en unos pocos miles de años por selección grupal durante períodos particularmente difíciles.

Por ejemplo, el clima en África fluctuó violentamente entre 70.000 y 140.000 años atrás.⁴⁶⁰ Con cada oscilación de más cálido a más frío, o de más húmedo a más seco, las fuentes de alimentos variaban y la hambruna generalizada probablemente fue algo común. Una catastrófica erupción volcánica hace 74.000 años desde el volcán Toba, en Indonesia, pudo haber cambiado drásticamente el clima de la Tierra en un solo año.⁴⁶¹ Cualquiera que sea la causa, sabemos que casi todos los humanos murieron en algún momento durante este período. Todos nuestros contemporáneos descienden de unos pocos miles de personas que lograron superar uno o más cuellos de botella en la población.⁴⁶²

¿Cuál fue su secreto? Quizá nunca lo sabremos, pero imaginemos que el 95 por ciento de los alimentos en la Tierra desaparecen de la noche a la mañana, haciendo inevitable que todos muramos de hambre al cabo de dos meses. La ley y el orden colapsan. Sobreviene el caos y disturbios. ¿Quién de nosotros seguirá vivo dentro de un año? ¿Serán los individuos más grandes, más fuertes y más violentos de cada ciudad? ¿O serán aquellos que logren trabajar juntos en grupos para monopolizar, ocultar y compartir entre ellos los suministros de alimentos que queden?

Ahora imagina que la inanición ocurriera cada pocos siglos, y piensa en lo que algunos de estos acontecimientos provocarían en el acervo genético humano. Incluso si la selección grupal se limitase a unos pocos miles de años, o al período más largo entre 70.000 y 140.000 años atrás, podría habernos traído las adaptaciones grupales que nos permitieron salir de África para conquistar y poblar el mundo poco después del cuello de botella.⁴⁶³

No se trata sólo de la guerra

Hasta ahora, he presentado la selección grupal de la forma más simple posible: los grupos compiten entre sí como si fueran organismos individuales, y los grupos más cohesivos eliminan y reemplazan a los menos cohesivos durante la guerra intertribal. Así es como Darwin lo imaginó por primera vez. Pero cuando la psicóloga evolutiva Lesley Newson leyó un primer borrador de este capítulo, me envió esta nota:

Creo que es importante no dar a los lectores la impresión de que cuando los grupos compiten necesariamente significa que están en guerra o luchando entre sí. Competían por ser los más eficientes convirtiendo los recursos en descendientes. No olvides que las mujeres y los niños también eran miembros muy importantes de estos grupos.

Por supuesto que tiene razón. La selección de grupos no requiere guerra ni violencia. Los rasgos que hagan que un grupo sea más eficiente a la hora de obtener alimentos y convertirlos en descendientes hacen que ese grupo sea más apto que sus vecinos. La selección grupal atrae la cooperación, la capacidad de suprimir el comportamiento antisocial y lograr que los individuos actúen de manera que beneficien a sus grupos. Los comportamientos al servicio del grupo a veces imponen un coste terrible a los extraños (como en la guerra). Pero, en general, el gregarismo se centra en mejorar el bienestar del grupo, no en dañar a un grupo externo.

En resumen

Darwin creía que la moralidad era una adaptación que evolucionó por selección natural y que operaba a nivel individual y grupal. Las tribus con miembros más virtuosos reemplazaron a las tribus con miembros más egoístas. Pero el mundo académico desechó la idea de Darwin cuando Williams y Dawkins argumentaron que el problema de los polizones condena la selección grupal. Las ciencias entraron entonces en un período de tres décadas durante el cual se restó importancia a la competencia *entre* grupos y la atención pasó a la competencia entre individuos *dentro de* los grupos. Los actos aparentemente altruistas debían explicarse como formas encubiertas de egoísmo.

Pero en los últimos años ha surgido una nueva corriente académica que realza el papel de los grupos en la teoría evolutiva. La selección natural funciona en múltiples niveles simultáneamente, y a veces incluye los grupos de organismos. No puedo afirmar con seguridad que la selección de grupos haya moldeado la naturaleza humana; hay científicos cuyos puntos de vista respeto a ambos lados del debate. Pero como psicólogo interesado en la moralidad, puedo decir que la selección multinivel ayudaría mucho a explicar por qué las personas son simultáneamente tan egoístas y tan gregarias.⁴⁶⁴

Hay una gran cantidad de nuevas corrientes desde la década de 1970 que nos obligan a repensar la selección grupal (como parte de la selección multinivel). He intentado resumir esas corrientes en cuatro «pruebas documentales» que, en conjunto, equivalen a una defensa de la selección grupal.⁴⁶⁵

- *Prueba A: las grandes transiciones producen superorganismos.* La historia de la vida en la Tierra muestra ejemplos repetidos de «grandes transiciones». Cuando el problema del polizón se silencia en un nivel de la jerarquía biológica, mayor y menor, surgen vehículos más poderosos (superorganismos) con nuevas propiedades, como la división del trabajo, la cooperación y el altruismo dentro del grupo.
- *Prueba B: la intencionalidad compartida genera matrices morales.* El paso del Rubicón que permitió que nuestros antepasados funcionaran tan bien en sus grupos fue el surgimiento de la capacidad humana única de compartir intenciones y otras representaciones mentales. Normas para juzgar el comportamiento del otro. Estas normas compartidas fueron el comienzo de las matrices morales que rigen nuestra vida social actual.
- *Prueba C: genes y culturas coevolucionan.* Una vez que nuestros antepasados cruzaron el Rubicón y comenzaron a compartir metas, nuestra evolución se convirtió en un asunto de dos fases. Los individuos crearon nuevas costumbres, normas e instituciones que modificaron el grado de adaptación de muchos rasgos grupales. En particular, la coevolución genes-cultura nos dio un conjunto de instintos tribales: nos encanta destacar la pertenencia al grupo, y cooperamos de manera preferencial con los miembros de nuestro grupo.
- *Prueba D: la evolución puede ser rápida.* La evolución humana no se detuvo ni se ralentizó hace cincuenta mil años. Se aceleró. La coevolución genes-cultura alcanzó un punto álgido durante los últimos diez mil años. No podemos analizar a los cazadores-recolectores de hoy día y asumir que representan la naturaleza humana universal tal como fue fijada hace 50.000 años. Deberíamos tener más en cuenta los períodos de cambio ambiental masivo (como ocurrió entre 70.000 y 140.000 años atrás) y de cambio cultural (como ocurrió durante la era del Holoceno) a la hora de entender quiénes somos y cómo conseguimos nuestra mente justa.

La mayor parte de la naturaleza humana estaba moldeada por la selección natural que operaba a nivel del individuo. La mayor, pero no toda. También disfrutamos de algunas adaptaciones relacionadas con el grupo, como muchos estadounidenses descubrieron en los días posteriores a los atentados del 11-S. Los seres humanos tenemos una doble naturaleza: somos primates que desean formar parte de algo más grande y noble que nosotros mismos. Somos un 90 por ciento chimpancé y un 10 por ciento de abeja.⁴⁶⁶ Si aceptas esta metáfora, los aspectos

grupales del ser humano tendrán mucho más sentido. Es casi como si se activara un interruptor de la colmena en nuestra mente que activara nuestro potencial gregario cuando se dan las condiciones adecuadas.

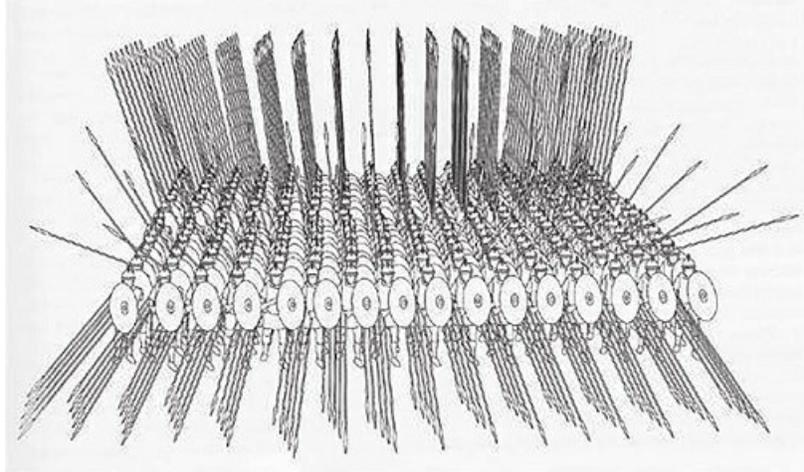
El interruptor de la colmena

En septiembre de 1941, William McNeill fue reclutado por el Ejército de Estados Unidos. Pasó varios meses realizando un entrenamiento básico que consistió principalmente en correr alrededor del campo de entrenamiento en formación cerrada junto con otras pocas decenas de reclutas. Al principio, McNeill pensó que correr era sólo una forma de pasar el tiempo, porque su base no disponía de armas con las que entrenar. Pero tras unas semanas, cuando su unidad comenzó a sincronizarse bien, comenzó a notar un estado alterado de conciencia:

Las palabras son inadecuadas para describir la emoción provocada por el movimiento prolongado al unísono que implicaba el ejercicio. Una sensación de bienestar generalizado es lo que recuerdo; más concretamente, una extraña sensación de expansión personal; una especie de hinchazón, que se hace más grande que la vida, gracias a la participación en el ritual colectivo.⁴⁶⁷

McNeill luchó en la segunda guerra mundial y más tarde se convertiría en un distinguido historiador. Su investigación lo llevó a la conclusión de que la innovación clave de los ejércitos griegos, romanos y europeos posteriores era el tipo de ejercicio y marcha sincrónica que el ejército le había obligado a hacer años antes. Planteó la hipótesis de que el proceso de «unión muscular» —moverse al unísono— era un mecanismo que evolucionó mucho antes del comienzo de los registros históricos para apagar el yo y crear un superorganismo temporal. El entrelazamiento muscular permite a los soldados olvidarse de sí mismos, y se dejan llevar hacia una confianza mutua que les permite funcionar como una unidad y aplastar a los grupos menos cohesivos. La figura 10.1 muestra el superorganismo que Alejandro Magno utilizó para derrotar a ejércitos mucho más grandes.

Figura 10.1 **La falange macedonia**



McNeill estudió los relatos de los soldados en la batalla y descubrió que arriesgan la vida no tanto por su país o sus ideales como por sus compañeros de armas. Citó a un veterano que puso este ejemplo de lo que sucede cuando el «yo» se convierte en un «nosotros»:

Muchos veteranos honestos consigo mismos, creo, admitirán que la experiencia del esfuerzo comunitario en la batalla [...] ha sido el punto álgido de sus vidas; su «yo» pasa inconscientemente a un «nosotros», «mi» se convierte en «nuestro» y el destino individual pierde su importancia central [...]. Creo que es nada menos que la seguridad de la inmortalidad lo que hace que el sacrificio en estos momentos sea tan fácil [...]. Puede que caiga, pero no muero, porque lo más profundo de mi ser avanza y pervive en los compañeros por quienes di la vida.⁴⁶⁸

En el último capítulo dije que la naturaleza humana es un 90 por ciento chimpancé y un 10 por ciento abeja. Somos como los chimpancés en la medida en que actuamos como primates cuyas mentes fueron moldeadas por la implacable competencia de los individuos con sus vecinos. Descendemos de una larga serie de triunfadores en el juego de la vida social. Por eso somos glauconianos, generalmente más preocupados por la apariencia de la virtud que por la realidad (como en la historia de Glaucón y el anillo de Giges).⁴⁶⁹

Pero la naturaleza humana también tiene una cubierta grupal más reciente. Somos como las abejas en la medida que somos criaturas ultrasociales cuyas mentes se formaron por la implacable competencia entre grupos. Descendemos de humanos cuyas mentes grupales les ayudaron a unirse, cooperar y superar a otros grupos. Eso no significa que nuestros antepasados fueran jugadores de equipo irracionales o incondicionales; quiere decir que eran selectivos. Bajo las condiciones adecuadas, podían sumergirse en una mentalidad de «uno para todos, todos para uno» en la que trabajaban realmente por el bien del grupo, y no sólo por su propio progreso dentro del grupo.

Mi hipótesis en este capítulo es que los seres humanos son *criaturas condicionales de la colmena*. Tenemos la capacidad (en condiciones especiales) de trascender el interés propio y perdernos (temporal y extáticamente) en algo más grande que nosotros mismos. Esa habilidad es lo que denomino *el interruptor de la colmena*. El interruptor de la colmena del que hablo es una adaptación grupal que sólo se explica «por una teoría de la selección entre grupos», como dijo Williams.⁴⁷⁰ No puede explicarse por la selección a nivel individual. (¿Cómo ayudaría esta

extraña habilidad a una persona a superar a sus vecinos en el mismo grupo?) El interruptor de la colmena es una adaptación para conseguir que los grupos sean más cohesivos y, por lo tanto, más exitosos en la competencia con otros grupos.⁴⁷¹

Si la hipótesis de la colmena es cierta, entonces tiene enormes implicaciones en relación con cómo deberíamos diseñar organizaciones, estudiar religión y encontrarle un sentido a nuestra vida y vivirla felizmente.⁴⁷² ¿Es así? ¿Existe realmente un interruptor de la colmena?

Cuando los europeos comenzaron a explorar el mundo a finales del siglo XV, trajeron consigo una extraordinaria variedad de plantas y animales. Cada continente tenía sus propias maravillas; la diversidad del mundo natural era inmensa más allá de la imaginación. Pero los informes sobre los habitantes de esas tierras lejanas eran, de alguna manera, más uniformes. Los viajeros europeos que viajaban por todos los continentes trajeron informaciones de gente que se reunía para bailar con un abandono salvaje alrededor del fuego, sincronizada con el ritmo de los tambores, a menudo hasta el agotamiento. En *Una historia de la alegría. El éxtasis colectivo de la Antigüedad a nuestros días* (Paidós, Barcelona, 2008), Barbara Ehrenreich describe cómo los exploradores europeos reaccionaban a estas danzas: con desagrado. Las máscaras, las pinturas corporales y los gritos guturales hacían que los bailarines parecieran animales. Los cuerpos, rítmicamente ondulantes, y las frecuentes pantomimas sexuales a los europeos les parecían degradantes, grotescas y completamente «salvajes».

Los europeos no estaban preparados para comprender lo que veían. Como sostiene Ehrenreich, el baile colectivo y extático es una «biotecnología» casi universal para cohesionar grupos.⁴⁷³ Está de acuerdo con McNeill en que es una forma de vinculación corporal. Fomenta el amor, la confianza y la igualdad. Era común en la antigua Grecia (piensa en Dionisio y su culto) y en el cristianismo primitivo (que ella considera que fue una religión «bailada» hasta que el baile en las iglesias fue suprimido durante la Edad Media).

Pero si el baile extático es tan beneficioso y está tan extendido, ¿por qué los europeos lo abandonaron? La explicación histórica de Ehrenreich tiene demasiados matices como para resumirla, pero la última parte habla del auge del individualismo y de nociones del yo más refinadas en Europa a partir del siglo XVI. Estos cambios culturales se aceleraron durante la Ilustración y la Revolución Industrial. Es el mismo proceso histórico que dio origen a la cultura WEIRD en el siglo XIX (es decir, occidental, educada, industrializada, rica y democrática).⁴⁷⁴ Como expliqué en el capítulo 5, cuanto más WEIRD eres, más percibes el mundo como un conjunto de objetos separados entre sí en lugar de ver las relaciones entre ellos. Cuanto más WEIRD eres, más difícil es entender lo que hacían aquellos salvajes.

Ehrenreich se sorprendió al descubrir la poca ayuda que podía obtener de la psicología en su búsqueda por comprender la felicidad colectiva. La psicología dispone de un rico lenguaje para describir las relaciones entre iguales, desde las atracciones fugaces hasta el amor que disuelve el ego, pasando por la obsesión patológica. Pero ¿qué ocurre con el amor entre decenas de personas? Señala que «si la atracción homosexual es el amor que “no se atreve a decir su nombre”, el que une a los individuos con el colectivo no conoce ninguna denominación».⁴⁷⁵

Entre los pocos referentes útiles que encontró en su búsqueda estaba Emile Durkheim. Durkheim insistía en que había «hechos sociales» que no eran reducibles a hechos relacionados con personas concretas. Los hechos sociales, como la tasa de suicidio o las normas que marcaban el umbral del patriotismo, emergen a medida que los individuos interactúan. Son tan reales y dignas de estudio (por la sociología) como lo son las personas y sus estados mentales (estudiados por la psicología). Durkheim no sabía nada sobre selección multinivel y teoría de las grandes transiciones, pero su sociología encaja increíblemente bien con ambas ideas.

Durkheim criticó con frecuencia a sus contemporáneos, como hizo con Freud, que trató de explicar la moralidad y la religión utilizando únicamente la psicología y las relaciones de pareja. («Dios sólo es una representación del padre», dijo Freud.) En cambio, Durkheim argumentaba que el *Homo sapiens* era en realidad un *homo duplex*, un ser que existe en dos niveles: como individuo y como parte de la sociedad. A partir de sus estudios sobre religión, concluyó que tenemos dos grupos diferenciados de «sentimientos sociales», uno para cada nivel. El primer conjunto de sentimientos «vincula a cada individuo con sus conciudadanos: se manifiestan dentro de la comunidad, en el día a día. Incluyen los sentimientos de honor, respeto, afecto y miedo que podemos sentir el uno por el otro». ⁴⁷⁶ Estos sentimientos se explican fácilmente mediante la selección natural que opera a nivel individual: tal y como dijo Darwin, evitamos la compañía que carece de dichos sentimientos. ⁴⁷⁷

Pero Durkheim señalaba que también teníamos la capacidad de experimentar otro conjunto de emociones:

El segundo son las emociones que me unen a la entidad social en su conjunto; éstas se manifiestan principalmente en las relaciones entre distintas sociedades, y podrían denominarse «intersociales». El primero [conjunto de emociones] deja casi intactas mi autonomía y mi personalidad. Sin duda me vinculan con otros, pero sin arrebatarme del todo mi independencia. Pero cuando actúo bajo la influencia del segundo, sólo soy parte de un todo, cuyas acciones sigo y a cuyas influencias estoy sometido. ⁴⁷⁸

Me parece sorprendente que Durkheim invoque la lógica de la selección multinivel al proponer que existe un nuevo conjunto de sentimientos sociales que ayudan a los grupos (que son cosas reales) en sus relaciones «intersociales». Estos sentimientos de segundo nivel pulsán el interruptor de la colmena, apagan el yo, activan la cubierta gregaria y permiten que nos convirtamos en «una parte de un todo».

El más importante de estos sentimientos durkheimianos de alto nivel es la «efervescencia colectiva», que describe la pasión y el éxtasis que pueden generar los rituales grupales. En palabras de Durkheim:

El mismo acto de congregarse es un estimulante excepcionalmente poderoso. Una vez que los individuos se reúnen, se genera una especie de electricidad, producto de su cercanía, que rápidamente les lleva a un extraordinario apogeo. ⁴⁷⁹

En tal estado, «las energías vitales se hiperexcitan, las pasiones se intensifican, las sensaciones crecen». ⁴⁸⁰ Durkheim creía que estas emociones colectivas empujan a los humanos de manera total pero temporal a lo más alto de nuestros dos reinos, el reino de lo *sagrado*, donde el yo desaparece y predominan los intereses colectivos. El reino de lo *profano*, en contraste, es el

mundo cotidiano donde vivimos la mayor parte de nuestras vidas, preocupados por la riqueza, la salud y la reputación, pero fastidiados por la sensación de que en algún lugar hay algo más elevado y más noble.

Durkheim creía que nuestros bandazos entre estos dos reinos dieron origen a nuestras ideas acerca de los dioses, los espíritus, los cielos y la noción misma de un orden moral objetivo. Se trata de dinámicas sociales que los psicólogos que estudian el comportamiento individual (o en pareja) no pueden entender más de lo que un entomólogo podría deducir de la estructura de una colmena analizando abejas solitarias (o en pareja).

Muchas maneras de pulsar el interruptor

El concepto de efervescencia colectiva suena genial, ¿verdad? Lástima que necesites veintitrés amigos y una hoguera para conseguirla. Uno de los hechos más intrigantes sobre el interruptor de colmena es que hay muchas maneras de activarlo. Incluso si desconfías de mi explicación evolutiva sobre el interruptor como adaptación grupal, espero que estés de acuerdo conmigo en que el interruptor existe y que, generalmente, nos hace menos egoístas y más sensibles. A continuación expongo tres ejemplos de activación del interruptor que podrías haber experimentado por ti mismo.

1. El asombro ante la naturaleza

En la década de 1830, Ralph Waldo Emerson dio una serie de conferencias sobre la naturaleza que formarían la base del trascendentalismo estadounidense, un movimiento que rechazaba el hiperintelectualismo analítico de las principales universidades de Estados Unidos. Emerson argumentaba que las verdades más profundas deben ser conocidas por la intuición, no por la razón, y que las experiencias de asombro en la naturaleza estaban entre las mejores formas de desencadenar tales intuiciones. Describió el rejuvenecimiento y la alegría que experimentó al mirar las estrellas, al contemplar las tierras de cultivo o al dar un simple paseo por el bosque:

De pie sobre el suelo desnudo —la cabeza bañada por el aire alegre, y elevada al espacio infinito— todo egoísmo desaparece. Me vuelvo un ojo transparente; no soy nada; lo veo todo; las corrientes del Ser Universal circulan a través de mí; soy parte integrante de Dios.

Darwin registra una experiencia similar en su autobiografía:

En mi diario escribí que mientras estás en la plena grandeza de un bosque brasileño, «no es posible dar una idea adecuada de los sentimientos más elevados de asombro, admiración y devoción que llenan y elevan la mente». Recuerdo la convicción que sentí de que en el hombre había algo más que el aliento de su cuerpo.⁴⁸¹

Darwin y Emerson encontraron en la naturaleza un portal entre el reino de lo profano y el reino de lo sagrado. Incluso si el interruptor de la colmena fue originalmente una adaptación relacionada con el grupo, puede activarse cuando estás solo gracias a los sentimientos de asombro en la naturaleza, como han sabido hacer los místicos y los ascetas durante milenios.

La emoción del asombro se desencadena con mayor frecuencia cuando enfrentamos situaciones con dos características: la inmensidad (algo nos abrumba y nos hace sentirnos pequeños) y una necesidad de acomodación (es decir, nuestra experiencia no se asimila fácilmente en nuestras estructuras mentales existentes; debemos «acomodar» la experiencia cambiando esas estructuras).⁴⁸² El asombro actúa como una especie de botón de reinicio: hace que las personas se olviden de sí mismas y sus preocupaciones cotidianas. El asombro nos abre a nuevas posibilidades, valores y direcciones en la vida. El asombro es una de las emociones más estrechamente vinculadas al interruptor de la colmena, junto con el amor colectivo y la alegría colectiva. Solemos describir la naturaleza en términos espirituales, como hicieron tanto Emerson como Darwin, precisamente porque la naturaleza puede activar el interruptor de la colmena y apagar el yo, haciéndonos sentir que *somos parte de un todo*.

2. Los durkheimógenos

Cuando Cortés conquistó México en 1519, los aztecas practicaban una religión basada en los hongos que contenían el alucinógeno psilocibina. Las setas eran conocidas como *teonanácatl*, literalmente «carne de Dios» en el idioma local. Los primeros misioneros cristianos hablaban de la similitud entre comer hongos y la eucaristía cristiana, pero la práctica azteca era más que un ritual simbólico. La *teonanácatl* transportaba a la gente directamente desde el reino profano al reino sagrado en aproximadamente treinta minutos.⁴⁸³ La figura 10.2, parte de un rollo de papiro azteca del siglo XVI, muestra a un dios a punto de agarrar a alguien que come setas. Las prácticas religiosas al norte de los aztecas se centraron en el consumo de peyote, cosechado de un cactus que contiene mescalina. Las prácticas religiosas al sur de la cultura azteca se centraban en el consumo de ayahuasca («vid espiritual», en quechua), una infusión elaborada a partir de vides y hojas que contienen DMT (dimetilriptamina).

Estas tres drogas están clasificadas como alucinógenos (junto con el LSD y otros compuestos sintéticos) porque los alcaloides químicamente similares presentes en dichas drogas producen varios tipos de alucinaciones visuales y auditivas. Pero creo que estas drogas también podrían denominarse durkheimógenos, dada su capacidad única (aunque no fiable) para apagar el yo y proporcionar experiencias que luego se describen como «religiosas» o «transformadoras».⁴⁸⁴

Figura 10.2 **Un comedor de setas azteca, a punto de ser aprehendido por el ámbito de lo sagrado**



Detalle del Códice Magliabechiano CL.XIII.3, siglo XVI.

La mayoría de las sociedades tradicionales tienen algún tipo de ritual para transformar a los niños en hombres y a las niñas en mujeres. Por lo general, es mucho más agotador que un *bar mitzvá* judío; frecuentemente involucra miedo, dolor, simbología de muerte y renacimiento, y una revelación del conocimiento por parte de dioses o ancianos.⁴⁸⁵ Muchas sociedades utilizaban drogas alucinógenas para catalizar esta transformación. Las drogas accionan el interruptor de la colmena y ayudan a que desaparezca el niño egoísta. A la persona que regresa del otro mundo se le trata ya como un adulto moralmente responsable. Una revisión antropológica de tales ritos concluye: «Estos estados se inducían para aumentar el aprendizaje y crear un vínculo entre los miembros de cada cohorte, cuando fuera apropiado, para que las necesidades psíquicas individuales se subsumieran a las necesidades del grupo social».⁴⁸⁶

Cuando los occidentales toman estas drogas, desprovistos de todos los ritos y rituales, no suelen comprometerse con ningún grupo, pero a menudo tienen experiencias que son difíciles de distinguir de las «experiencias cumbre» descritas por el psicólogo humanista Abe Maslow.⁴⁸⁷ En uno de los pocos experimentos controlados, hechos antes de que se ilegalizasen las drogas en la mayoría de los países occidentales, veinte estudiantes de teología se reunieron en la capilla del sótano de una iglesia en Boston.⁴⁸⁸ Todos se tomaron una pastilla, pero durante los primeros veinte minutos, nadie supo quién había tomado psilocibina y quién había tomado niacina (una vitamina B que produce sensación de calor y rubor). Pero a los cuarenta minutos del experimento, quedó claro para todos. Los diez que tomaron niacina (y que habían sido los primeros en sentir que algo sucedía) estaban atrapados en la Tierra deseando a los otros diez que tuvieran un buen viaje fantástico.

Los experimentadores recopilaron informes detallados de todos los participantes antes y después del estudio, así como seis meses después. Descubrieron que la psilocibina había producido efectos estadísticamente significativos en nueve tipos de experiencias: 1) unidad, incluida la pérdida del sentido del yo y un sentimiento de unidad subyacente; 2) trascendencia del tiempo y el espacio; 3) un profundo estado de ánimo positivo; 4) un sentido de lo sagrado; 5) sensación profunda y clara de haber adquirido un conocimiento intuitivo; 6) sensación de paradoja; 7) dificultad para describir lo que había sucedido; 8) fugacidad, todo volvía a la normalidad en unas pocas horas, y 9) persistencia de cambios positivos en la actitud y el comportamiento.

Veinticinco años después, Rick Doblin localizó a diecinueve de los veinte sujetos originales y los entrevistó.⁴⁸⁹ Concluyó que «todos los que tomaron psilocibina que participan en el seguimiento a largo plazo, pero en ninguno de los controles, aún consideraban que su experiencia original ha tenido elementos genuinamente místicos y supuesto una contribución excepcionalmente valiosa a su vida espiritual». Uno de los que tomó psilocibina recordaba así su experiencia:

De repente, me sentí atraído hacia lo infinito, y de repente perdí el contacto con mi mente. Sentí que estaba atrapado en la inmensidad de la Creación [...]. A veces miraba hacia arriba y veía la luz en el altar, y era como una especie de luz cegadora y radiaciones [...]. Tomamos una cantidad ínfima de psilocibina, y aun así me conectó con lo infinito.

2. Raves

La música rock siempre ha estado asociada con el abandono salvaje y la sexualidad. De hecho, en la década de 1950 los padres estadounidenses compartían con frecuencia el horror que los europeos del siglo XVII sentían frente al baile extático de los «salvajes». Pero en la década de 1980, los jóvenes británicos mezclaron las nuevas tecnologías y crearon un nuevo tipo de baile que reemplazaba el individualismo y la sexualidad del rock con sentimientos más comunales. Los avances en electrónica trajeron nuevos y más hipnóticos géneros de música, como el *techno*, el *trance*, el *house* y el *drum and bass*. Los avances en la tecnología láser permitieron incorporar efectos visuales espectaculares en cualquier fiesta. Y los avances en farmacología pusieron a disposición de los bailongos una gran cantidad de nuevas drogas, especialmente el MDMA, una variante de la amfetamina que proporciona energía duradera, junto con sentimientos intensos de amor y franqueza. (De manera reveladora, el nombre coloquial del MDMA es éxtasis.) Cuando se combinaban algunos o todos estos ingredientes, el resultado era tan atractivo que miles de jóvenes comenzaron a reunirse para bailar toda la noche, primero en el Reino Unido y más tarde, ya en los años noventa, en todo el mundo desarrollado.

Hay una descripción de la experiencia de la *rave* en la autobiografía de Tony Hsieh, *Delivering Happiness*. Hsieh (pronunciado «Shay») es el consejero delegado del minorista de comercio electrónico Zappos.com. Hsieh hizo una fortuna a la edad de veinticuatro años cuando vendió su startup tecnológica a Microsoft. Durante los años siguientes, Hsieh se preguntaba qué hacer con su vida. Tenía un pequeño grupo de amigos en San Francisco. La primera vez que Hsieh y su «tribu» (como se llamaban a sí mismos) asistieron a una *rave*, se activó el interruptor de su colmena. Ésta es su descripción:

Lo que experimenté a continuación cambió para siempre mi forma de ver las cosas [...]. Sí, las decoraciones y los láseres estaban muy bien, y sí, aquella era la sala única más grande llena de gente bailando que había visto nunca. Pero ninguna de esas cosas explicaba el sentimiento de asombro que estaba experimentando [...]. Yo, que me caracterizo por ser la persona más lógica y racional de un grupo, me sorprendió estar ante una abrumadora sensación de espiritualidad. No en un sentido religioso, sino en *un sentido de conexión profunda con todos los que estaban allí, así como con el resto del universo*. Había un sentimiento de ausencia de juicio [...]. *No había sensación de autoconciencia* o de que alguien bailaba para que ser visto bailando [...]. Todos bailaban de cara al DJ, que estaba elevado sobre un escenario, como si canalizara la energía hacia la multitud. Era como si todos adoraran al DJ. La sala parecía albergar a una *inmensa y unida tribu de miles de personas*, y el DJ parecía el líder tribal del grupo [...]. Los ritmos electrónicos sin letra eran los latidos del corazón que sincronizaba a la multitud. Era como si *la existencia de la conciencia individual hubiera desaparecido y la hubiera reemplazado una sola conciencia grupal unificadora*.

Hsieh había tropezado con una versión moderna de la unión muscular que Ehrenreich y McNeill habían descrito. La escena y la experiencia le asombraron, apagaron su «yo» y lo fusionaron en un gigantesco «nosotros». Aquella noche supuso un punto de inflexión en su vida; le llevó a emprender un nuevo tipo de negocio que incorporaba parte del comunismo y la supresión del ego que había sentido en la *rave*.

Hay muchas otras formas de activar el interruptor de la colmena. En los diez años en los que he debatido estas ideas con mis alumnos en la UVA, he escuchado historias de gente que se «excita» al cantar en coros, tocar en bandas de música, escuchar sermones, asistir a reuniones políticas y meditar. La mayoría de mis alumnos han experimentado el cambio al menos una vez, aunque sólo unos pocos tuvieron experiencias que les cambiaran la vida. Lo más frecuente es que los efectos se desvanecieran en unas pocas horas o días.

Ahora que sé lo que puede pasar cuando se activa el interruptor de la colmena en el momento adecuado, veo de otra forma a mis alumnos. Todavía los veo como individuos que compiten entre sí por las notas, honores y novias y novios. Pero también aprecio el celo con el que se lanzan a las actividades extracurriculares, la mayoría de las cuales los convierten en jugadores de equipo. Organizan obras de teatro, compiten en deportes, luchan por causas políticas y se ofrecen como voluntarios en decenas de proyectos para ayudar a pobres y enfermos en Charlottesville y en países lejanos. Los veo en busca de una vocación que sólo pueden encontrar formando parte de un grupo más grande. Ahora los veo esforzarse y buscar en dos niveles simultáneamente, porque todos somos *homo duplex*.

La biología del interruptor de la colmena

Si el interruptor de la colmena es real, si se trata de una adaptación grupal diseñada por selección grupal para la cohesión del grupo, entonces debe estar hecha de neuronas, neurotransmisores y hormonas. No se tratará de un punto en el cerebro, un grupo de neuronas que los humanos tienen y de la que los chimpancés carecen. Más bien, consistirá en un sistema *funcional* creado a partir de circuitos preexistentes y sustancias reutilizadas en formas ligeramente novedosas para producir

una capacidad radicalmente nueva. En los últimos diez años ha habido una avalancha de investigaciones sobre los dos⁴⁹⁰ materiales de construcción más probables de este sistema funcional.⁴⁹¹

Si la evolución encuentra una manera de unir a la gente en grandes grupos, el pegamento más obvio es la oxitocina, una hormona y un neurotransmisor producido por el hipotálamo. La oxitocina se usa ampliamente entre los vertebrados para preparar a las hembras para la maternidad. En los mamíferos, causa contracciones uterinas y bajadas de leche, así como una poderosa motivación para tocar y cuidar a los hijos. La evolución ha reutilizado a menudo la oxitocina para forjar otros tipos de vínculos. En las especies en las que los machos sienten apego por sus parejas o protegen a sus propias crías, el cerebro de los machos sufrió leves modificaciones que los hicieron más sensibles a la oxitocina.⁴⁹²

En los seres humanos, la oxitocina va mucho más allá de la vida familiar. Si le rocías aerosol de oxitocina a alguien en la nariz, él o ella mostrará más confianza en un juego que consiste en transferir dinero temporalmente a un compañero anónimo.⁴⁹³ Por otro lado, las personas que transmiten confianza con su comportamiento aumentan los niveles de oxitocina en el compañero en el que confían. Los niveles de oxitocina también aumentan cuando vemos vídeos sobre gente que sufre, al menos entre aquellos que afirman tener sentimientos de empatía y deseos de ayudar.⁴⁹⁴ Su cerebro segrega más oxitocina cuando tiene contacto íntimo con otra persona, incluso si ese contacto se limita a una caricia de apoyo en la espalda por parte de un extraño.⁴⁹⁵

¡Qué maravilla de hormona! No es de extrañar que la prensa se haya rendido a sus pies en los últimos años y la haya denominado «droga del amor» u «hormona del abrazo». Si pudiéramos poner oxitocina en toda el agua potable del mundo, ¿podría acabar con las guerras y la crueldad?

Lamentablemente, no. Si el interruptor de la colmena es un producto de la selección grupal, debe mostrar la característica habitual de la selección grupal: el altruismo parroquial.⁴⁹⁶ La oxitocina refuerza el vínculo con nuestros socios y grupos para que podamos competir de manera más efectiva con otros grupos. No nos vincula a la humanidad en general.

Varios estudios recientes han validado esta predicción. En una serie de estudios, varios holandeses participaron en una variedad de juegos económicos mientras estaban aislados en cubículos, conectados a través de computadoras en equipos pequeños.⁴⁹⁷ A la mitad de ellos se les había administrado una pulverización nasal de oxitocina, y la otra mitad recibió una pulverización de placebo. Los que recibieron oxitocina tomaron menos decisiones egoístas: les importó más ayudar a su grupo, pero no mostraron ninguna preocupación por mejorar los resultados de los miembros de los demás grupos. En uno de estos estudios, la oxitocina hizo que los participantes estuvieran más dispuestos a lastimar a otros equipos (en un juego del dilema del prisionero) porque hacerlo era la mejor manera de proteger al grupo propio. En una serie de estudios de seguimiento, los autores encontraron que la oxitocina hizo que a los holandeses les gustaran más los nombres holandeses y que valoraran más las vidas de los holandeses (en dilemas similares al del tranvía). Una y otra vez, los investigadores buscaron signos de que este aumento del amor en el grupo iría emparejado a un aumento del odio hacia el grupo externo (hacia los musulmanes), pero no pudieron encontrarlo.⁴⁹⁸ La oxitocina hace que las personas quieran más a su grupo. Los convierte en altruistas parroquiales. Los autores concluyen que sus hallazgos

«proporcionan evidencia de la idea de que los mecanismos neurobiológicos en general, y los sistemas oxitocinérgicos en particular, evolucionaron para sostener y facilitar la coordinación y cooperación dentro del grupo».

El segundo candidato para mantener la coordinación dentro del grupo es el sistema de neuronas espejo. Las neuronas espejo se descubrieron accidentalmente en la década de 1980, cuando un equipo de científicos italianos comenzó a insertar pequeños electrodos en neuronas individuales en los cerebros de monos macacos. Los investigadores intentaban averiguar qué hacían algunas células individuales en una región de la corteza cerebral que sabían que controlaba los movimientos motores. Descubrieron que había algunas neuronas que se activaban rápidamente sólo cuando el mono hacía un movimiento muy específico, como agarrar una nuez entre el pulgar y el índice (en contraposición, por ejemplo, a agarrar la nuez con toda la mano). Pero una vez que les implantaron estos electrodos y los conectaron a un altavoz (para que pudieran escuchar la tasa de disparo) comenzaron a oír ruidos de disparo en momentos extraños, como cuando un mono estaba perfectamente quieto y fue el *investigador* quien agarró algo con el pulgar y el índice. Esto no tenía sentido, porque se suponía que la percepción y la acción tenían lugar en regiones separadas del cerebro. Sin embargo, parecía haber aquí neuronas a las que no les importaba si el mono estaba haciendo algo o viendo a otro distinto hacerlo. El mono parecía *reflejar* las acciones de otros en la misma parte de su cerebro que usaría para realizar esas acciones por sí mismo.⁴⁹⁹

Trabajos posteriores demostraron que la mayoría de las neuronas espejo no se activan cuando ven un movimiento físico específico, sino cuando ven una acción que indica un objetivo o intención más general. Por ejemplo, al ver un vídeo de una mano que levanta una taza de una mesa limpia, como si se llevara a la boca del sujeto, se dispara una neurona espejo para comer. Pero el mismo movimiento de la mano y la misma taza en una mesa *desordenada* (donde la comida parece haber concluido) desencadena una neurona espejo diferente para recoger las cosas en general. Los monos tienen sistemas neuronales que infieren las *intenciones* de los demás, claramente un requisito previo para la intencionalidad compartida de Tomasello,⁵⁰⁰ pero los monos todavía no están listos para compartir. Las neuronas espejo parecen diseñadas para el uso *privado* del mono, ya sea para ayudarlo a aprender de los demás o para ayudarlo a predecir qué hará otro mono a continuación.

En los seres humanos, el sistema de neuronas espejo se encuentra en las regiones del cerebro que se corresponden directamente con las estudiadas en los macacos. Pero en los humanos, las neuronas espejo tienen una conexión mucho más fuerte con las áreas del cerebro relacionadas con las emociones: primero con la corteza insular y, desde allí, con la amígdala y otras áreas límbicas.⁵⁰¹ Las personas sienten el dolor y la alegría mutuos en mayor grado que cualquier otro primate. El solo hecho de ver a alguien sonreír activa algunas de las mismas neuronas que cuando sonríes. El otro está efectivamente sonriendo en tu cerebro, lo que te hace feliz y sonreír, lo que a su vez transmite la sonrisa al cerebro del otro.

Las neuronas espejo son perfectamente adecuadas para los sentimientos colectivos de Durkheim, particularmente la «electricidad» emocional de la efervescencia colectiva. Pero su naturaleza durkheimiana se manifiesta aún más claramente en un estudio dirigido por Tania Singer.⁵⁰² Los sujetos participaron primero en el juego económico con dos extraños, uno de los cuales jugó con buenas maneras mientras el otro jugó de manera egoísta. En la siguiente parte del estudio, se analizaron los cerebros de los sujetos mientras se aplicaban descargas eléctricas leves

de forma aleatoria a la mano del sujeto, a la mano del buen jugador o a la mano del jugador egoísta. (Las manos del resto de jugadores eran visibles para el sujeto, cerca de la suya mientras estaba en el escáner.) Los resultados mostraron que los cerebros de los sujetos respondieron de la misma manera cuando el jugador «agradable» recibía una descarga que cuando ellos mismos la recibían. Los sujetos usaban sus neuronas espejo, empatizaban y sentían el dolor del otro. Pero cuando era el jugador egoísta quien recibía la descarga, los sujetos mostraban menos empatía, y algunos incluso mostraban evidencias neurológicas de placer.⁵⁰³ En otras palabras, la gente no sólo empatiza ciegamente; no se sincroniza con todos los que ven. Somos criaturas *condicionales* de la colmena. Somos más propensos a reflejar y después empatizar con los demás cuando se han amoldado a nuestra matriz moral que cuando la han vulnerado.⁵⁰⁴

Colmenas en acción

Desde la cuna hasta la tumba, estamos rodeados de corporaciones y cosas hechas por corporaciones. ¿Qué son exactamente las corporaciones y cómo llegaron a cubrir la Tierra? La palabra proviene de *corpus*, «cuerpo» en latín. Una corporación es, literalmente, un superorganismo. Una primera definición la encontramos en el *Treatise on the Law of Corporations* de Stewart Kyd en 1794:

[Una corporación es] una colección de muchos individuos *unidos en un solo cuerpo*, bajo una denominación especial, que tienen una sucesión perpetua bajo una forma artificial, y con la capacidad adquirida, por arte de la ley, de actuar, en varios aspectos, *como un individuo*.⁵⁰⁵

Esta ficción legal, que reconoce una «colección de muchos individuos» como un nuevo tipo de individuo, resultó ser una fórmula ganadora. Permitió que la gente se colocara en un nuevo tipo de bote dentro del cual pudieran dividirse el trabajo, suprimir a los polizones y asumir tareas gigantescas con el potencial de recompensas gigantescas.

Las corporaciones y el derecho corporativo ayudaron a Inglaterra a adelantarse al resto del mundo en las primeras etapas de la Revolución Industrial. Al igual que ocurrió con la transición a las colmenas y ciudades-Estado, los nuevos superorganismos tardaron un tiempo en resolver los problemas, perfeccionar la forma y desarrollar defensas efectivas contra los ataques externos y la subversión interna. Pero una vez que se abordaron esos problemas, el crecimiento fue explosivo. Durante el siglo XX, las pequeñas corporaciones quedaron relegadas a los márgenes o a la extinción, ya que las corporaciones dominaban los mercados más lucrativos. Las corporaciones eran ya tan poderosas que sólo los Gobiernos nacionales podían contener a las más grandes (e incluso entonces sólo algunos Gobiernos, y no siempre).

Es posible construir una corporación integrada por muchos *homo aeconomicus*. Los beneficios de la cooperación y la división del trabajo son tan vastos que las corporaciones pueden pagar más que las pequeñas empresas y luego usar una serie de zanahorias y palos institucionalizados, incluidos los costosos mecanismos de supervisión y cumplimiento, para motivar a los empleados egoístas a actuar de la manera que la empresa desea. Pero este enfoque (a veces llamado liderazgo transaccional) tiene sus límites.⁵⁰⁶ Los egoístas empleados son glauconianos, mucho más interesados en lucir bien y en ascender que en ayudar a la compañía.⁵⁰⁷

En contraste, una organización que aprovecha nuestra naturaleza de colmena puede activar el orgullo, la lealtad y el entusiasmo entre sus empleados y luego monitorearlos menos de cerca. Este enfoque de liderazgo (a veces llamado liderazgo transformacional) genera más capital social: los lazos de confianza ayudan a los empleados a trabajar más a un coste menor que los empleados de otras empresas.⁵⁰⁸ Los empleados de colmena trabajan más duro, se divierten más y tienen menos probabilidades de dimitir o demandar a la empresa. A diferencia del *homo oeconomicus*, son verdaderos jugadores de equipo.

¿Qué pueden hacer los líderes para crear organizaciones más similares a las de colmena? El primer paso es dejar de pensar tanto en el liderazgo. Un grupo de académicos ha utilizado la selección multinivel para reflexionar sobre qué es realmente el liderazgo. Robert Hogan, Robert Kaiser y Mark van Vugt argumentan que el liderazgo sólo puede entenderse como el complemento de los seguidores.⁵⁰⁹ Centrarse sólo en el liderazgo es como tratar de entender los aplausos estudiando sólo la mano izquierda. Señalan que el liderazgo no es ni siquiera la mano más interesante; no es un rompecabezas entender por qué alguien quiere liderar. El verdadero enigma es saber por qué las personas están dispuestas a ser las seguidoras.

Estos estudiosos señalan que evolucionamos para vivir en grupos de hasta ciento cincuenta personas que fueran relativamente igualitarias y desconfiaran de los machos alfa (como dijo Chris Boehm).⁵¹⁰ Pero también desarrollamos la capacidad de reunir a los líderes cuando nuestro grupo está amenazado o compete con otros grupos. ¿Te acuerdas de cuando las Serpientes y las Águilas se volvieron tribales y jerárquicas apenas descubrieron la presencia de la otra banda?⁵¹¹ La investigación también muestra que los extraños se organizarán espontáneamente en líderes y seguidores cuando ocurran desastres naturales.⁵¹² La gente se entrega al seguimiento cuando ve que su grupo necesita hacer algo, y cuando quien surge como líder no activa sus detectores de opresión hipersensibles. Tienes que construir una matriz moral basada de alguna manera en la base de la Autoridad (para legitimar la autoridad del líder), la base de la Libertad (para asegurarte de que los subordinados no se sientan oprimidos y no quieran unirse para oponerse al macho alfa acosador), y sobre todo, el fundamento de la Lealtad (que definí en el capítulo 7 como una respuesta al desafío de formar coaliciones cohesivas).

Si utilizamos este marco evolutivo, podemos extraer algunas lecciones para cualquier persona que quiera hacer que un equipo, una empresa, una escuela o cualquier otra organización fuera más activa, feliz y productiva. No se trata de darte una ducha fría y pasar inmediatamente a participar en una *rave* en la cafetería. El interruptor de colmena se asemeja más a un interruptor gradual que a un interruptor de encendido y apagado, y con unos pocos cambios institucionales puedes crear entornos que deslizarán los controladores un poco más cerca de la posición de colmena. Por ejemplo:

- *Aumenta la similitud, no la diversidad.* Para construir una colmena humana, te interesa que todos se sientan como en familia. Así que no llames la atención sobre las diferencias raciales y étnicas; haz que sean menos relevantes incrementando la similitud y celebrando los valores compartidos y la identidad común del grupo.⁵¹³ Son muchos los estudios de investigación en psicología social los que muestran que somos más cálidos y confiados hacia aquellos que se parecen a nosotros, se visten como nosotros, hablan como nosotros, o, incluso, simplemente

se llaman como nosotros o nacieron el mismo día que nosotros.⁵¹⁴ La raza no tiene nada de especial. Puedes hacer que nos preocupemos menos por la raza escondiendo las diferencias raciales en un mar de similitudes, objetivos compartidos e interdependencias mutuas.⁵¹⁵

- *Saca provecho de la sincronía.* Aquellos que se mueven juntos dicen: «Somos uno, somos un equipo; mirad cuán perfectamente podemos hacer tal cosa con la intención compartida de Tomasello». Empresas japonesas como Toyota comienzan la jornada con ejercicios sincrónicos en toda la compañía. Los grupos se preparan para la batalla, en la guerra y los deportes, con cantos grupales y movimientos ritualizados. (Si deseas ver uno impresionante en el rugby, busca en Google «*All Blacks Haka*».) Si pides a alguien que canten juntos una canción, o que marchen al paso, o apenas que toquen juntos algunos ritmos sobre una mesa, consigues que confíen más entre sí y que estén más dispuestos a ayudarse mutuamente, en parte porque haces que se sientan más parecidos entre sí.⁵¹⁶ Intenta organizar más fiestas con baile o karaoke. La sincronía genera confianza.
- *Genera competencia sana entre equipos, no entre individuos.* Como dice McNeill, los soldados no arriesgan la vida por su país o por el ejército; lo hacen por sus colegas de la misma escuadra o pelotón. Los estudios demuestran que la competencia intergrupala aumenta el amor por el endogrupo mucho más de lo que aumenta la aversión hacia el exogrupo.⁵¹⁷ Las competiciones intergrupales, como las rivalidades amistosas entre las divisiones corporativas, o las competiciones deportivas intramuros, deberían tener un efecto positivo neto sobre el poder y el capital social. Pero enfrentar a los individuos entre sí en una competencia por recursos escasos (como las primas) destruirá el espíritu de colmena, la confianza y la moral.

Podríamos profundizar más acerca del liderazgo de una organización similar a una colmena.⁵¹⁸ Kaiser y Hogan ofrecen este resumen de la literatura de investigación:

El liderazgo transaccional apela al interés propio de los seguidores, pero el liderazgo transformacional cambia la forma en que los seguidores se ven a sí mismos: *de individuos aislados a miembros de un grupo más grande*. Los líderes transformacionales hacen esto al modelar el compromiso selectivo (por ejemplo, a través del sacrificio y el uso de «nosotros» en lugar de «yo»), enfatizar la similitud de los miembros del equipo y reforzar los objetivos colectivos, los valores compartidos y los intereses comunes.⁵¹⁹ En otras palabras, los líderes transformacionales entienden (al menos implícitamente) que los seres humanos tienen una naturaleza dual. Establecen una organización que involucra, hasta cierto punto, al nivel más alto de esa naturaleza. Los buenos líderes crean buenos seguidores, pero el seguimiento en una organización con carácter de colmena se describe mejor como membresía.

Colmenas políticas

Los grandes líderes entienden a Durkheim, incluso si nunca lo han leído. Puedes activar la naturaleza más durkheimiana de los estadounidenses nacidos antes de 1950 con sólo dos palabras: «No preguntes». La oración completa que escucharán en sus mentes proviene del discurso inaugural de John F. Kennedy en 1961. Después de pedir a los estadounidenses que asumieran «la carga de una larga lucha crepuscular», es decir, que pagaran los costes y asumieran los riesgos de

luchar en la Guerra Fría contra la Unión Soviética, Kennedy pronunció una de las frases más famosas de la historia de Estados Unidos: «Y así, mis compatriotas estadounidenses, no preguntes qué puede hacer tu país por ti; pregunta qué puedes hacer tú por tu país».

El anhelo de servir a algo más grande que a uno mismo ha sido la base de muchos movimientos políticos modernos. He aquí otro brillante recurso durkheimiano:

[Nuestro movimiento rechaza la visión del hombre] como un individuo, solo, egocéntrico, sujeto a una ley natural que instintivamente lo impulsa hacia una vida de placeres egoístas pasajeros; ve no sólo al individuo sino a la nación y al país; individuos y generaciones unidos por una ley moral, con tradiciones comunes y una misión que, suprimiendo el instinto de vida centrado en un breve círculo de placer, construye una vida superior, fundada en el deber, una vida libre de las limitaciones del tiempo y el espacio, en la que el individuo, mediante el sacrificio personal y la renuncia al interés propio [...] puede lograr esa existencia puramente espiritual en la que consiste su valor como hombre.

Palabras inspiradoras, hasta que te enteras de que son de *La doctrina del fascismo*, de Benito Mussolini.⁵²⁰ El fascismo es la psicología de la colmena llevada a términos grotescos. Es la doctrina de la nación como un superorganismo, dentro del cual el individuo pierde toda importancia. De modo que la psicología de la colmena parece ahora algo negativo, ¿verdad? Cualquier líder que intente hacer que la gente se olvide de sí misma y se una en un equipo que persiga un objetivo común, está flirteando con el fascismo, ¿no? Pedirles a los subalternos que se ejerciten juntos, ¿no es lo que hacía Hitler en sus mítines en Núremberg?

Ehrenreich dedica un capítulo de *Una historia de la alegría* a refutar esta sospecha. Señala que el baile extático es una biotecnología evolucionada para *disolver* la jerarquía y *unir a la gente en una comunidad*. Bailes extáticos, festivales y carnavales borran o invierten las jerarquías de la vida cotidiana. Los hombres se visten como mujeres, los campesinos se disfrazan de nobles y se critica y se hacen bromas sobre los líderes sin problema alguno. Cuando todo ha terminado y la gente regresa a sus puestos sociales habituales, éstos son un poco menos rígidos y las conexiones entre la gente con diferentes puestos son un poco más cálidas.⁵²¹

Las manifestaciones fascistas, señala Ehrenreich, no tenían que ver con esto. Eran *espectáculos*, no festivales. Usaban el temor para fortalecer la jerarquía y vincular a la gente a la *figura divina del líder*. Los espectadores de las manifestaciones fascistas no bailaban, y con toda certeza no se burlaban de sus líderes. Permanecían pasivos durante horas, y aplaudían cuando grupos de soldados marchaban, o gritaban salvajemente cuando el querido líder llegaba y se dirigía ellos.⁵²²

Los dictadores fascistas claramente explotaron muchos aspectos de la psicología grupal de la humanidad, pero ¿es ésa una razón válida para que evitemos o temamos el interruptor de colmena? La *colmenidad* viene a nosotros de forma natural, fácil y alegre. Su función normal es vincular a decenas o, a lo sumo, a cientos de personas en comunidades de confianza, cooperación e incluso amor. Seguramente dichos grupos vinculados se preocuparán menos por los forasteros que antes de su vinculación: la naturaleza de la selección grupal es suprimir el interés individual dentro de los grupos para hacerlos más efectivos en la competencia con otros grupos. Pero, dado que nuestra atención a los extraños suele ser superficial en un primer momento, ¿se trata de algo tan malo?

¿Podría el mundo ser un lugar mejor si pudiéramos aumentar considerablemente la atención que recibe la gente dentro de sus grupos y países mientras disminuimos ligeramente el dinero que reciben de extraños de otros grupos y países?

Imaginemos dos países, uno lleno de colmenas a pequeña escala, el otro sin ellas. Supongamos que en el país colmena la mayoría de la gente participa en varias colmenas transversales, tal vez una en el trabajo, una en la iglesia y una en una liga deportiva de fin de semana. En las universidades, la mayoría de los estudiantes se une en fraternidades y hermandades. En el trabajo, la mayoría de los líderes estructuran sus organizaciones para aprovechar nuestra tendencia gregaria. Así, a lo largo de sus vidas, los ciudadanos disfrutan regularmente de uniones musculares, de formación de equipos y momentos de autotranscendencia con grupos de conciudadanos que pueden ser diferentes de ellos racialmente, pero con quienes sienten una profunda similitud e interdependencia. A menudo, esta unión viene acompañada por la emoción de la competencia (como en los deportes y los negocios), pero a veces no (como en la iglesia).

En el segundo país no hay ningún tipo de colmena. Todos aprecian su autonomía y respetan la de sus conciudadanos. Los grupos se forman sólo en la medida en que promueven los intereses de sus miembros. Los negocios los dirigen líderes transaccionales que alinean los intereses materiales de los empleados lo más cerca posible de los intereses de la compañía, de modo que si todos persiguen su propio interés, el negocio prosperará. En este país sin espíritu de colmena verás familias y muchas amistades y altruismo (familiar y correspondido). Verás todas las cosas descritas por los psicólogos evolutivos que dudan de que la selección grupal haya tenido lugar, pero no encontrarás evidencia de adaptaciones grupales, como el interruptor de la colmena. No verás formas culturalmente aprobadas o institucionalizadas para sumergirse en un grupo más grande.

¿Qué país crees que obtendría una puntuación más alta en capital social, salud mental y felicidad? ¿Qué país generaría empresas más exitosas y conseguiría un nivel de vida más alto?⁵²³

Cuando una sola colmena se amplía al tamaño de un país y es dirigida por un dictador con un ejército a su disposición, los resultados son invariablemente desastrosos. Pero ése no es un argumento para eliminar o suprimir las colmenas en niveles más básicos. Un país lleno de colmenas es un país de personas felices y satisfechas. Para un demagogo, no es una forma muy prometedora de hacerse con el poder ofrecer a la gente un sentido a cambio de sus almas. De hecho, la creación de un país de múltiples grupos y partidos en competencia era vista por los padres fundadores de Estados Unidos como una forma de prevenir la tiranía.⁵²⁴ Investigaciones recientes en capital social han demostrado que las ligas de bolos, las iglesias y otros tipos de grupos y clubes son cruciales para la salud de la gente y de un país. Como lo expresó el sociólogo Robert Putnam, el capital social generado por tales grupos locales «nos hace más inteligentes, más sanos, más seguros, más ricos y más capaces de gobernar una democracia justa y estable».⁵²⁵

Un país de individuos que, en cambio, pasan todo su tiempo en el nivel inferior de Durkheim, probablemente tenga hambre de significado. Si la gente no puede satisfacer su necesidad de una conexión profunda de otra forma, será más receptiva a un líder que suavemente les exhorta a renunciar a sus vidas de «placeres egoístas pasajeros» y seguirlo hasta «esa existencia puramente espiritual» en que consiste su valor como ser humano.

En resumen

Cuando empecé a escribir *La hipótesis de la felicidad*, creía que la felicidad venía de dentro, como decían Buda y los filósofos estoicos hace miles de años. Nunca harás que el mundo se ajuste a tus deseos, así que céntrate en cambiarte a ti y a tus deseos. Pero cuando terminé de escribirlo, había cambiado de opinión: la felicidad viene de en medio. Se consigue equilibrando las relaciones entre tú y los demás, tú y tu trabajo, y tú mismo y algo más grande que tú.

Una vez que comprendes nuestra naturaleza dual, incluida nuestra superposición grupal, entiendes por qué la felicidad viene de en medio. Evolucionamos para vivir en grupos. Nuestra mente está diseñada no sólo para ayudarnos a competir dentro de nuestros grupos, también para ayudarnos a unirnos con los de nuestro grupo para ganar competiciones entre grupos.

En este capítulo he presentado la hipótesis de la colmena, que establece que los seres humanos son criaturas condicionales de la colmena. He argumentado que tenemos la capacidad (en circunstancias especiales) de trascender el interés propio y sumergirnos (temporal y extáticamente) en algo más grande que nosotros mismos. He llamado a esta habilidad el interruptor de la colmena. He vinculado el interruptor de la colmena a la idea de Durkheim de que somos *homo duplex*; vivimos la mayor parte de nuestra vida en el mundo ordinario (profano), pero alcanzamos nuestras mayores alegrías en esos breves momentos de tránsito al mundo sagrado, en los que nos convertimos en «una parte de un todo».

He descrito tres formas comunes en las que pulsamos el interruptor de la colmena: asombro en la naturaleza, drogas durkheimianas y *raves*. He descrito los últimos hallazgos sobre la oxitocina y las neuronas espejo, que sugieren que son la materia de la cual está hecho el interruptor de colmena. La oxitocina nos une a nuestros grupos, no a toda la humanidad. Las neuronas espejo nos ayudan a empatizar con los demás, pero particularmente con aquellas que comparten nuestra matriz moral.

Sería genial pensar que los humanos estamos diseñados para amar a todos incondicionalmente. Maravilloso, pero bastante improbable desde una perspectiva evolutiva. Lo más que podemos lograr es el amor parroquial —el amor dentro de los grupos—, amplificado por la similitud, un sentido de destino compartido y la supresión de los polizones.

El tercer principio de la psicología moral es que *la moralidad une y ciega*. El interruptor de colmena nos une y luego nos dificulta pensar por nosotros mismos, mientras nos llena con la sensación de estar participando en las verdades más profundas.

Examinemos ahora la religión.

La religión es un deporte de equipo

Cada sábado de otoño, en las universidades de Estados Unidos millones de personas se meten en estadios para participar en un ritual que sólo se puede describir como tribal. En la UVA, el ritual comienza por la mañana cuando los estudiantes se visten con una vestimenta específica. Ellos llevan camisas de vestir con corbatas de la UVA, y si hace calor, pantalones cortos. Ellas suelen llevar faldas o vestidos, a veces con collares de perlas. Algunos estudiantes se pintan en la cara y en otras partes del cuerpo el logotipo de nuestros equipos deportivos, los Cavaliers (una V cruzada por dos espadas).

Los estudiantes asisten a fiestas antes del partido en las que se sirve comida y bebidas alcohólicas. Después se dirigen al estadio, a veces paran para verse con amigos, parientes o alumnos desconocidos que han conducido durante horas para llegar a Charlottesville a tiempo para organizar fiestas sobre el maletero en cada estacionamiento a menos de un kilómetro del estadio. Más comida, más alcohol, más pintura facial.

Cuando comienza el juego, muchos de los cincuenta mil hinchas están borrachos, lo que les facilita superar la autoconciencia y participar plenamente en los coros, vítores, abucheos y canciones sincrónicas que llenarán las siguientes tres horas. Cada vez que los Cavaliers marcan, los estudiantes cantan la misma canción que los estudiantes de la UVA llevan más de un siglo cantando en esas ocasiones. El primer verso viene directamente de Durkheim y Ehrenreich. Los estudiantes se enganchan de los brazos y se balancean como un solo cuerpo mientras cantan las alabanzas de su comunidad (con la melodía de *Auld Lang Syne*):

Esa vieja canción de Wah-hoo-wah, la cantaremos de vez en cuando.
 Alienta nuestros corazones y calienta nuestra sangre al escucharlos gritar y rugir.
 Venimos de la vieja Virgin-i-a, donde todo es brillante y alegre.
 Unamos nuestras manos y alcemos la voz por nuestra querida y vieja U-V-A.

A continuación, los estudiantes ilustran la tesis de McNeill de que la «unión muscular» calienta a la gente para una acción militar coordinada.⁵²⁶ Los estudiantes se sueltan los brazos y hacen movimientos agresivos con los puños en el aire, en sincronía con un canto de batalla sin sentido:

¡Wah-hoo-wah! ¡Wah-hoo-wah! Uni-v, ¡Virgin-i-a!
 ¡Hurra! ¡Hurra! Ray, ray, ¡U-V-A!⁵²⁷

Es un día entero de colmena y emociones colectivas. La efervescencia colectiva está garantizada, al igual que los sentimientos de indignación colectiva ante las cuestionables decisiones de los árbitros, el triunfo colectivo si el equipo gana y el dolor colectivo si el equipo pierde, seguido de encuentros para beber en comunidad en fiestas posteriores al partido.

¿Por qué los estudiantes cantan, corean, bailan, se balancean y zapatean con entusiasmo durante el partido? Mostrar apoyo a su equipo de fútbol puede ayudar a motivarlos, pero ¿es ésa la *función* de estos comportamientos? ¿Se hacen *para* lograr la victoria? No. Desde una perspectiva durkheimiana, estos comportamientos cumplen una función muy diferente, y es la misma que Durkheim veía en la mayoría de los rituales religiosos: *la creación de una comunidad*.

Un partido de fútbol universitario es una excelente analogía de la religión.⁵²⁸ Desde una perspectiva básica, si nos centramos en lo más evidente (es decir, el juego en el campo), el fútbol universitario es una institución extravagante, costosa y derrochadora que perjudica la capacidad de la gente para pensar racionalmente y deja un largo reguero de víctimas (incluidos los propios jugadores, además de los muchos fanáticos que sufren lesiones relacionadas con el alcohol). Pero desde una perspectiva sociológicamente informada, es un rito religioso que hace exactamente lo que se supone que debe hacer: elevarnos desde el nivel inferior de Durkheim (lo profano) al nivel superior (lo sagrado). Durante algunas horas, se activa el interruptor de la colmena y hace que nos sintamos «parte de un todo». Aumenta el espíritu universitario por el cual es reconocida la UVA, que a su vez atrae a mejores estudiantes y más donaciones de antiguos alumnos, lo que a su vez mejora la experiencia de toda la comunidad, incluidos los profesores como yo a los que no les interesan nada los deportes.

Las religiones son hechos sociales. La religión no puede analizarse en individuos solitarios, como tampoco puede analizarse la *colmenidad* en abejas solitarias. La definición de religión de Durkheim aclara su función de generar vínculos:

La religión es un sistema unificado de creencias y prácticas relativas a las cosas sagradas, es decir, cosas colocadas aparte y prohibidas, creencias y prácticas que unen en una sola comunidad moral llamada iglesia a todos aquellos que se adhieren a ellas.⁵²⁹

En este capítulo sigo explorando el tercer principio de la psicología moral: *la moralidad una y ciega*. Muchos científicos malinterpretan la religión porque ignoran este principio y se limitan a analizar lo más evidente. Se centran en los individuos y sus creencias sobrenaturales, en lugar de en los grupos y las prácticas que lo mantienen unido. Creen que la religión es una institución extravagante, costosa y derrochadora que afecta la capacidad de la gente para pensar racionalmente y deja un largo reguero de víctimas. No niego que a veces las religiones se ajustan a esta descripción. Pero si buscamos emitir un juicio justo sobre la religión y entender su relación con la moral y la política, primero debemos describirla con precisión.

El creyente solitario

Cuando diecinueve musulmanes secuestraron cuatro aviones y los usaron para destruir el World Trade Center y una parte del Pentágono, reforzaron la creencia que muchos en Occidente albergaban desde la década de 1980: que hay una conexión especial entre el islam y el terrorismo.

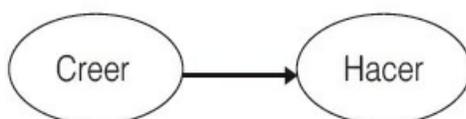
Los comentaristas de derecha se apresuraron a culpar al islam. Los comentaristas de izquierda se apresuraron a decir que el islam es una religión de paz y que la culpa debe enfocarse en el fundamentalismo.⁵³⁰

Pero se abrió una grieta interesante en la izquierda. Algunos investigadores cuya política solía ser bastante liberal comenzaron a atacar no sólo al islam sino a las religiones en su conjunto (excepto el budismo).⁵³¹ Después de décadas de guerra cultural en Estados Unidos por la enseñanza de la evolución en las escuelas públicas, algunos investigadores veían poca distinción entre el islam y el cristianismo. Todas las religiones, decían, son delirios que impiden que la gente adopte la ciencia, el laicismo y la modernidad. El horror del 11 de septiembre motivó a varios de estos investigadores a escribir libros y, entre 2004 y 2007, se publicaron tantos de este tipo que nació un movimiento: el Nuevo Ateísmo.

Los títulos eran combativos. El primero que se publicó fue *El fin de la fe: la religión, el terror y el futuro de la razón*, de Sam Harris, seguido de *El espejismo de Dios* de Richard Dawkins, *Romper el hechizo: la religión como un fenómeno natural*, de Daniel Dennett, y el de título más explícito, *Dios no es bueno: alegato contra la religión*, de Christopher Hitchens. Estos cuatro autores son conocidos como los cuatro jinetes del Nuevo Ateísmo, pero voy a dejar a Hitchens a un lado porque se trata de un periodista cuyo libro no pretende ir más allá de una diatriba polémica. Los otros tres autores, sin embargo, son hombres de ciencia: Harris era entonces un licenciado en neurociencia, Dawkins es biólogo y Dennett es un filósofo que ha escrito mucho sobre evolución. Estos tres autores afirmaban hablar en nombre de la ciencia y ejemplificar sus valores, particularmente su mentalidad abierta y su insistencia en que las afirmaciones se basen en la razón y en la evidencia empírica, no en la fe y las emociones.

También agrupo a estos tres autores porque ofrecen definiciones similares de la religión, todas enfocadas en la creencia en agentes sobrenaturales. Esto dice Harris: «A lo largo de este libro critico la fe en su sentido ordinario y bíblico, como creencia y orientación hacia ciertas proposiciones históricas y metafísicas».⁵³² La propia investigación de Harris analiza lo que sucede en el cerebro cuando la gente cree o no cree en varias proposiciones, y justifica su enfoque sobre la creencia religiosa con esta afirmación psicológica: «Una creencia es una palanca que, una vez se acciona, mueve casi todo lo demás en la vida de alguien».⁵³³ Para Harris, las creencias son la clave para entender la psicología de la religión porque, en su opinión, creer en una falsedad (por ejemplo, que los mártires serán recompensados con setenta y dos vírgenes en el cielo) hace que las personas religiosas hagan cosas dañinas (por ejemplo, atentados suicidas). Ilustraré el modelo psicológico de Harris de esta manera:

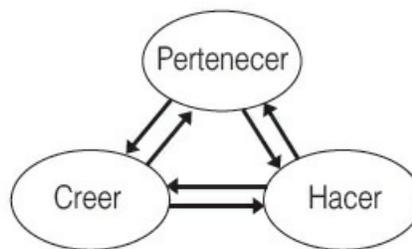
Figura 11.1 **El modelo del nuevo ateo de la psicología religiosa**



Dawkins tiene un enfoque similar. Define «la hipótesis de Dios» como la proposición de que «existe una inteligencia sobrehumana y sobrenatural que deliberadamente diseñó y creó el universo y todo lo que contiene, incluidos nosotros». ⁵³⁴ El resto del libro es un argumento que dice que «Dios, en el sentido mencionado, es un engaño; y, como mostrarán los capítulos posteriores, una ilusión pernicioso». ⁵³⁵ Una vez más, la religión se estudia como un conjunto de creencias sobre agentes sobrenaturales, y se dice que estas creencias son la causa de una amplia gama de acciones perjudiciales. Dennett también comparte dicho enfoque. ⁵³⁶

Los agentes sobrenaturales, por supuesto, desempeñan un papel central en la religión, al igual que el fútbol en sí está en el centro de la actividad cuando hay partido en la UVA. Pero tratar de entender la persistencia y la pasión de la religión mediante el estudio de las creencias acerca de Dios es como tratar de entender la persistencia y la pasión del fútbol universitario mediante el estudio de los movimientos del balón. Hay que ampliar la investigación. Es necesario tener en cuenta las formas en las que las creencias religiosas interactúan con las prácticas religiosas para crear una comunidad religiosa. ⁵³⁷

Figura 11.2 **El modelo durkheimiano de la psicología religiosa**



De acuerdo con muchos estudiosos, creer, hacer y pertenecer son tres aspectos complementarios pero distintos de la religiosidad. ⁵³⁸ Cuando analizas los tres aspectos al mismo tiempo, obtienes una visión de la psicología de la religión muy diferente de la visión de los Nuevos Ateos. Llamaré a este modelo competitivo el modelo durkheimiano, porque dice que la función de esas creencias y prácticas es, en última instancia, crear una comunidad. A menudo, nuestras creencias son construcciones *post hoc* diseñadas para justificar lo que acabamos de hacer o para apoyar a los grupos a los que pertenecemos.

El modelo del Nuevo Ateísmo se basa en la visión racionalista platónica de la mente que presenté en el capítulo 2: la razón es (o al menos podría ser) el auriga que guía las pasiones (los caballos) y elige los comportamientos. Así, mientras la razón tenga las creencias objetivas adecuadas (y controle las pasiones ingobernables), el carro irá en la dirección correcta. En los capítulos 2, 3 y 4, sin embargo, revisé una gran cantidad de pruebas contra este punto de vista platónico y a favor de un punto de vista humeano en el que la razón (el jinete) es sirviente de las intuiciones (el elefante).

Continuemos con el debate entre el racionalismo y el intuicionismo social mientras examinamos la religión. Para entender la psicología de la religión, ¿debemos analizar las falsas creencias y el razonamiento erróneo de los creyentes individuales? ¿O deberíamos centrarnos en

los procesos automáticos (intuitivos) de las personas integradas en grupos sociales que se esfuerzan por crear una comunidad moral? Eso depende de lo que creamos que es la religión y de dónde creamos que proviene.

La historia según los nuevos ateos: subproductos, después parásitos

Para un evolucionista, los comportamientos religiosos «sobresalen como pavos reales en un claro iluminado por el sol», como lo dijo Dennett.⁵³⁹ La evolución elimina despiadadamente los comportamientos costosos y derrochadores del repertorio de un animal (durante muchas generaciones), sin embargo, citando a Dawkins, «ninguna cultura conocida carece de alguna versión de rituales que consumen tiempo, riqueza y generan hostilidad, las fantasías contraproducentes de la religión».⁵⁴⁰ Para resolver este enigma, debes admitir que la religiosidad es (o al menos, solía ser) beneficiosa, o si no construir una explicación complicada y en varias etapas sobre cómo los humanos en todas las culturas conocidas nadaban en contra de la marea de la adaptación y llevaban a cabo actos religiosos autodestructivos. Los Nuevos Ateos eligen esta última opción. Todos sus relatos comienzan con una discusión de múltiples «subproductos» evolutivos que explican el origen accidental de las creencias en Dios, y algunos luego continúan con una explicación sobre cómo estas creencias evolucionaron como conjuntos de memes parásitos.⁵⁴¹

El primer paso en la historia, que no rebatiré, es el dispositivo de detección hipersensible de agentes (abreviado como DDHA).⁵⁴² La idea tiene mucho sentido: vemos caras en las nubes, pero nunca nubes en las caras, porque tenemos módulos cognitivos especiales para la detección de la cara.⁵⁴³ El detector facial es instantáneo y casi todos sus errores se producen en una dirección: falsos positivos (ver una cara cuando no hay una cara real, por ejemplo), en lugar de falsos negativos (no ver una cara que realmente está presente). De manera similar, la mayoría de los animales se enfrenta al desafío de distinguir sucesos causados por la presencia de otro animal (un agente que puede moverse por su propia fuerza) de aquellos causados por el viento, la caída de una piña de un pino o cualquier otra cosa que no tenga voluntad.

La solución a este desafío es un módulo de detección, y al igual que el detector facial, es instantáneo. Comete casi todos sus errores en una dirección: falsos positivos (detectar un agente cuando no hay ninguno presente), en lugar de falsos negativos (no detectar la presencia de un agente real). Si quieres ver al DDHA en acción, desliza el puño por debajo de una manta, a la vista de un cachorro o gatito. Si quieres saber por qué es instantáneo, piensa qué tipo de error sería más costoso la próxima vez que vayas solo por la noche en lo profundo del bosque o en un callejón oscuro. El dispositivo de detección hipersensible de agentes está sintonizado para maximizar la supervivencia, no la precisión.

Pero ahora supongamos que los humanos primitivos, equipados con el DDHA, una nueva capacidad para comprometerse en tareas comunes y la afición por las historias, comienzan a hablar sobre sus muchas percepciones erróneas. Supongamos que comienzan a atribuir los sucesos al clima. (El trueno y el relámpago hacen *parecer* que alguien en el cielo estuviera enojado con nosotros.) Supongamos que un grupo de humanos comienza a crear un panteón de agentes invisibles que causan los sucesos climáticos y otros casos variados de buena o mala fortuna.

Voilà!: el nacimiento de agentes sobrenaturales no como una adaptación con algún objetivo, sino como un subproducto de un módulo cognitivo que, por lo demás, es altamente adaptable. (Como ejemplo mundano de un subproducto, piensa en el puente de la nariz como una característica anatómica útil para sostener las gafas. Evolucionó por otras razones, pero los humanos lo reutilizamos para un propósito completamente nuevo.)

Repite ahora este tipo de análisis con cinco o diez rasgos más. Dawkins propone un módulo de «aprendizaje crédulo»: «Habrà una ventaja selectiva para el cerebro de los niños que aplican la regla de oro: cree, sin cuestionarlo, lo que digan los adultos». ⁵⁴⁴ Dennett sugiere que los circuitos del enamoramiento se han apoderado de algunas religiones para hacer que la gente se enamore de Dios. ⁵⁴⁵ El psicólogo del desarrollo Paul Bloom ha demostrado que nuestra mente fue diseñada para el dualismo; pensamos que las mentes y los cuerpos son diferentes, pero igualmente reales, y por eso creemos que tenemos almas inmortales alojadas en nuestros cuerpos temporales. ⁵⁴⁶ En todos los casos, la lógica es la misma: un poco de la maquinaria mental evolucionó porque otorgaba un beneficio real, pero a veces la maquinaria falla y produce efectos cognitivos accidentales que hace que la gente sea propensa a creer en dioses. *En ningún momento* la religión fue beneficiosa para individuos o grupos. *En ningún momento* se seleccionaron los genes porque los individuos o grupos que eran mejores en «divinidades» superaban a los que no podían producir, temer o amar a sus dioses. De acuerdo con estos teóricos, los genes para construir este tipo de módulos estaban todos en su lugar cuando los humanos modernos abandonaron África, y *los genes no cambiaron en respuesta a las presiones de selección* a favor o en contra de la religiosidad durante los cincuenta mil años transcurridos desde entonces.

Sin embargo, los dioses cambiaron, y esto nos lleva al segundo paso de la historia según el Nuevo Ateísmo: la evolución cultural. Una vez que la gente comenzó a creer en agentes sobrenaturales y a hablar de ellos y transmitirlos a sus hijos, empezó la carrera. Pero en la carrera no participaban personas o genes; era una carrera entre los diversos *conceptos* sobrenaturales generados por la gente. En palabras de Dennett:

Las memorables ninfas, hadas, duendes y demonios que amontonan las mitologías de cada pueblo son la imaginativa descendencia de un hábito hiperactivo de encontrar acción dondequiera que algo nos desconcierte o nos asuste. De modo meramente mecánico, este proceso genera una superpoblación de ideas-agente, muchas de las cuales son demasiado estúpidas para cautivar nuestra atención por un instante; sólo unas pocas ideas bien diseñadas logran mantenerse, pues mutan y mejoran a medida que avanzan. Aquellas que logran ser compartidas y recordadas son los trucados campeones de miles de millones de competencias por obtener el tiempo de repetición en los cerebros de nuestros ancestros. ⁵⁴⁷

Para Dennett y Dawkins, las religiones son conjuntos de memes que han sido sometidos a la selección darwiniana. ⁵⁴⁸ Al igual que los rasgos biológicos, las religiones son hereditarias, mutan y existe una selección entre estas mutaciones. La selección no se produce sobre la base de los beneficios que las religiones confieren a individuos o grupos, sino sobre la base de su capacidad para sobrevivir y reproducirse. Algunas religiones son mejores que otras al secuestrar la mente humana, aferrarse a ella profundamente y luego transmitirse a la siguiente generación de mentes anfitrionas. Dennett abre *Romper el hechizo* con la historia de un gusarapo chico que se

apodera de los cerebros de las hormigas, que les hace subir a la parte superior de las hojas, donde los animales de pasto pueden comérselas más fácilmente. El comportamiento es suicida para la hormiga, pero adaptativo para el parásito, que necesita el sistema digestivo de un rumiante para reproducirse. Dennett afirma que las religiones sobreviven porque, como los parásitos, hacen que sus anfitriones hagan cosas perjudiciales para ellos mismos (por ejemplo, inmolarsse en un atentado suicida) pero buenos para el parásito (por ejemplo, el islam). Dawkins describe de manera similar las religiones como virus. Así como el virus del catarro hace que su huésped estornude para propagarse, las religiones exitosas hacen que sus anfitriones gasten recursos valiosos para propagar la «infección».⁵⁴⁹

Estas analogías tienen claras implicaciones para el cambio social. Si la religión es un virus o un parásito que explota un conjunto de subproductos cognitivos en su beneficio, no en el nuestro, entonces debemos deshacernos de él. Los científicos, los humanistas y el pequeño grupo de gente que ha escapado de la infección y aún puede razonar deben trabajar juntos para romper el hechizo, descubrir el engaño y provocar el fin de la fe.

Una historia mejor: subproductos, después selección de grupos culturales

Los científicos que no están en el equipo del Nuevo Ateísmo se han mostrado mucho más dispuestos a decir que la religión podría ser una adaptación (es decir, podría haber evolucionado porque confirió beneficios a individuos o grupos). Los antropólogos Scott Atran y Joe Henrich publicaron recientemente un artículo que cuenta una historia más matizada sobre la evolución de la religiosidad coherente con un conjunto más amplio de hallazgos empíricos.⁵⁵⁰

Al igual que la del Nuevo Ateísmo, su historia consta de dos pasos, y el primero es el mismo: un conjunto diverso de módulos y habilidades cognitivas (incluido el DDHA) evolucionaron como adaptaciones para resolver una variedad de problemas, pero a menudo fallaban y producían creencias (como en los agentes sobrenaturales) que luego contribuyeron (como subproductos) a las primeras conductas cuasi religiosas. Estos módulos estaban todos presentes cuando los humanos comenzaron a abandonar África hace más de cincuenta mil años. Como en la historia según el Nuevo Ateísmo, este primer paso fue seguido por un segundo paso que involucra la evolución cultural (no genética). Pero en lugar de hablar de las religiones como memes parásitos que evolucionan en su propio beneficio, Atran y Henrich sugieren que las religiones son conjuntos de innovaciones culturales que se extienden en la medida en que hacen que los grupos sean más cohesivos y cooperativos. Atran y Henrich argumentan que la evolución cultural de la religión ha sido impulsada en gran medida por la competencia entre grupos. Los grupos que pudieron dar un buen uso a sus dioses derivados tuvieron una ventaja sobre los grupos que no lo hicieron, por lo que sus ideas (no sus genes) se difundieron. Los grupos con religiones menos efectivas no son eliminados; a menudo sólo adoptaban las variaciones más efectivas. Así que en realidad son las *religiones* las que evolucionan, no las personas o sus genes.⁵⁵¹

Una de las mejores cosas que se puede hacer con un Dios derivado, según Atran y Henrich, es crear una comunidad moral. Los dioses de los cazadores-recolectores son a menudo caprichosos y malévolos; a veces castigan el mal comportamiento, pero también traen sufrimiento a los virtuosos. Sin embargo, a medida que los grupos se dedicaban a la agricultura y se hacían

más grandes, sus dioses se volvían mucho más moralistas.⁵⁵² Los dioses de las sociedades más grandes generalmente se muestran bastante preocupados por las acciones que fomentan el conflicto y la división dentro del grupo, como el asesinato, el adulterio, el falso testimonio y la ruptura de juramentos.

Si los dioses evolucionan (culturalmente) para condenar las conductas egoístas y divisivas, pueden usarse para promover la cooperación y la confianza dentro del grupo. No necesitas que un científico social te diga que las personas se comportan de manera menos ética cuando creen que nadie puede verlas. Se trata de la historia de Glaucón sobre el anillo de Gíges, y muchos científicos sociales han demostrado su validez. Por ejemplo, las personas hacen más trampas en cualquier prueba cuando las luces se atenúan.⁵⁵³ Hacen menos trampas cuando hay una imagen, como las de los dibujos animados, de un ojo cercano,⁵⁵⁴ o cuando el concepto de Dios se activa en la memoria simplemente al pedirle a la gente que descifre oraciones que incluyan palabras relacionadas con Dios.⁵⁵⁵ La creación de dioses que pueden ver todo, y que odian a los tramposos y perjuros, resulta ser una buena manera de reducir el engaño y el perjurio.

Otra innovación cultural útil, según Atran y Henrich, son los dioses que administran el castigo colectivo. Cuando la gente cree que los dioses pueden provocar sequías o pestes en todo el pueblo por el adulterio de dos personas, puedes apostar a que los aldeanos estarán mucho más atentos a los rumores sobre cualquier indicio de una relación extramatrimonial. Los dioses enojados hacen que la vergüenza sea más efectiva como medio de control social.

Atran y Henrich comienzan con la misma afirmación sobre los subproductos que hacen los nuevos ateos. Pero como estos antropólogos ven a los grupos como entidades reales que han competido durante mucho tiempo, pueden ver el papel que desempeña la religión a la hora de ayudar a algunos grupos a ganar esa competición. Disponemos ahora de gran cantidad de evidencia que nos dice que las religiones ayudan a los grupos a unirse, resolver los problemas de los polizones y ganar la competición por la supervivencia a nivel grupal.

La evidencia más clara proviene del antropólogo Richard Sosis, que examinó la historia de doscientas comunas fundadas en Estados Unidos en el siglo XIX.⁵⁵⁶ Las comunas son experimentos naturales de cooperación sin parentesco. Las comunas pueden sobrevivir sólo en la medida en que puedan unir a un grupo, suprimir el interés propio y resolver el problema del polizón. Generalmente, las comunas fundan un grupo de creyentes comprometidos que rechazan la matriz moral de la sociedad en general y desean organizarse según sus propios principios. Para muchas comunas del siglo XIX, estos principios eran religiosos; para otros eran seculares, en su mayoría socialistas. ¿Qué tipo de comunas sobrevivieron más tiempo? Sosis halló que la diferencia estaba clara: sólo el 6 por ciento de las comunas seculares seguían funcionando veinte años después de su fundación, en comparación con el 39 por ciento de las comunas religiosas.

¿Cuál fue el ingrediente secreto que hizo funcionar las comunas religiosas? Sosis cuantificó todo lo que pudo encontrar sobre la vida en cada comuna. Luego usó esos números para ver si alguno de ellos podía explicar por qué algunas resistieron la prueba del tiempo mientras que otras se derrumbaron. Encontró una variable maestra: el número de sacrificios costosos que cada comuna exigía a sus miembros. Se trataba de cosas como dejar el alcohol y el tabaco, ayunar durante días cada vez, ajustarse a un código de vestimenta o peinado comunal o cortar lazos con personas de fuera. Para las comunas religiosas, el efecto era perfectamente lineal: cuanto más

sacrificio exigía una comuna, más duraba. Pero Sosis se sorprendió al descubrir que las demandas de sacrificio no ayudaban a las comunas seculares. La mayoría de ellas fracasó en ocho años y no hubo correlación entre sacrificio y longevidad.⁵⁵⁷

¿Por qué el sacrificio no fortalece las comunas seculares? Sosis sostiene que los rituales, las leyes y otras restricciones funcionan mejor cuando se sacralizan. Cita al antropólogo Roy Rappaport: «Revestir convenciones sociales con santidad es ocultar su arbitrariedad con un manto de aparente necesidad».⁵⁵⁸ Pero cuando las organizaciones seculares exigen sacrificio, cada miembro tiene derecho a solicitar un análisis de coste-beneficio, y muchos se niegan a hacer cosas que no tienen lógica. En otras palabras, *las prácticas rituales que los nuevos ateos descartan como costosas, ineficientes e irracionales resultan ser una solución a uno de los problemas más difíciles que enfrentan los humanos: la cooperación sin parentesco*. Las creencias irracionales a veces pueden ayudar al grupo a funcionar de manera más racional, particularmente cuando esas creencias descansan sobre el fundamento de la Santidad.⁵⁵⁹ Lo sagrado une y luego ciega ante la arbitrariedad de la práctica.

Los hallazgos de Sosis apoyan a Atran y Henrich. Los dioses realmente ayudan a los grupos a unirse, a tener éxito y a superar a otros grupos. Es una forma de selección grupal, pero Atran y Henrich dicen que es una selección de grupo puramente cultural. Las religiones que más éxito tuvieron a la hora de unir a la gente y suprimir el egoísmo se propagaron a expensas de otras religiones, pero no necesariamente acabando con los perdedores. Las religiones pueden extenderse mucho más rápido que los genes, como en el caso del islam en los siglos VII y VIII o el mormonismo en el siglo XIX. Una religión exitosa puede ser adoptada por vecinos o poblaciones vencidas.

Atran y Henrich, por lo tanto, dudan de que haya habido evolución *genética* para la religiosidad. Los altos dioses moralistas son demasiado recientes, dicen, y surgieron junto con la agricultura en los últimos diez mil años.⁵⁶⁰ Por su cuenta, la coevolución genes-cultura tuvo lugar lentamente durante el Pleistoceno (cuando se forjaron los módulos que más tarde produjeron dioses como productos secundarios). Cuando los humanos abandonaron África, los genes se establecieron y el resto es cultura. Atran y Henrich se unen a los nuevos ateos al afirmar que nuestras mentes no fueron moldeadas, sintonizadas o adaptadas para la religión.

Pero ahora que sabemos la velocidad que puede alcanzar la evolución genética, me resulta difícil imaginar que los genes se mantuvieran en reposo durante más de cincuenta mil años.⁵⁶¹ ¿Cómo podría el socio genético en el «vals turbulento»⁵⁶² de la coevolución de genes-cultura no tomar la decisión de dar un paso cuando el socio cultural comenzó a bailar al compás de la religiosa? Cincuenta mil años quizá no es tiempo suficiente para desarrollar un nuevo módulo complejo (como el DDHA o el interruptor de colmena) desde cero. Pero ¿cómo es posible que no hubiera una optimización, un ajuste de módulos que nos hiciera más propensos a las formas adaptativas del DDHA, de la colmena, a la sacralización o la divinización, y menos propensos a formas autodestructivas o destructivas para el grupo?

La historia durkheimiana: subproductos, y después palos de mayo

David Sloan Wilson, biólogo de la Universidad de Binghamton, fue el manifestante más destacado durante el juicio, condena y destierro de la selección grupal en la década de 1970. Después pasó treinta años tratando de probar que la selección grupal era inocente. Elaboró demostraciones matemáticas de que la selección genética grupal era posible bajo condiciones especiales, que bien podrían haber sido las condiciones de las sociedades humanas del pasado.⁵⁶³ Y después se tomó la difícil molestia interdisciplinaria de analizar la historia de muchas religiones, para ver si realmente proporcionaron esas condiciones especiales.⁵⁶⁴

El gran logro de Wilson fue fusionar las ideas de los dos pensadores más importantes de la historia de las ciencias sociales: Darwin y Durkheim. Wilson mostró cómo se completan entre sí. Comienza con la hipótesis de Darwin sobre la evolución de la moralidad por selección grupal, y señala la preocupación de Darwin en relación con el problema de los polizones. Luego da la definición de Durkheim de la religión como un «sistema unificado de creencias y prácticas» que une a los miembros en «una sola comunidad moral». Si Durkheim tiene razón en que las religiones crean grupos cohesivos que pueden funcionar como organismos, entonces está apoyando la hipótesis de Darwin: la moralidad tribal puede surgir por selección grupal. Y si Darwin tiene razón en que somos productos de selección multinivel, incluida la selección grupal, entonces está apoyando la hipótesis de Durkheim: somos *homo duplex*, diseñados (por selección natural) para avanzar y retroceder entre el nivel de la existencia inferior (individual) y la superior (colectiva).

En su libro *Darwin's Cathedral*, Wilson cataloga las formas en que las religiones han contribuido a cohesionar a los grupos, dividir el trabajo, trabajar juntos y prosperar.⁵⁶⁵ Muestra cómo Juan Calvino desarrolló una forma estricta y exigente de cristianismo que reprimía a los polizones y facilitaba la confianza y el comercio en la Ginebra del siglo XVI. Muestra cómo el judaísmo medieval creó «fortalezas culturales que mantenían a los forasteros alejados y a los miembros dentro».⁵⁶⁶ Pero su ejemplo más revelador (basado en una investigación del antropólogo Stephen Lansing)⁵⁶⁷ es el caso de los templos de agua entre los cultivadores de arroz de Bali en los siglos anteriores a la colonización holandesa.

El cultivo de arroz es diferente a cualquier otro tipo de agricultura. Los productores de arroz deben crear grandes arrozales irrigados que puedan drenar y llenar en momentos precisos durante el ciclo de siembra. Se necesita un centenar de personas. En una región de Bali, el agua de la lluvia fluye por el costado de un volcán alto a través de riachuelos y ríos sobre la suave roca volcánica. A lo largo de varios siglos, los balineses esculpieron cientos de estanques en la ladera de la montaña y los llenaban con una serie elaborada de acueductos y túneles, algunos de ellos subterráneos, a lo largo de más de un kilómetro. En la parte superior de todo el sistema, cerca de la cresta del volcán, construyeron un templo inmenso para la adoración de la Diosa de las Aguas. Dotaron el templo con veinticuatro sacerdotes a tiempo completo seleccionados en la infancia, y un sumo sacerdote que se pensaba que era el representante de la diosa misma en la Tierra.

El nivel más básico de la organización social era el *subak*, un grupo de varios clanes familiares que tomaban decisiones democráticamente. Cada *subak* tenía su propio templo más pequeño, con sus propias deidades, y cada *subak* se encargaba del duro trabajo de cultivar arroz más o menos colectivamente. Pero ¿cómo trabajaron juntos por primera vez los *subaks* para

construir el sistema? ¿Y cómo lo mantuvieron y compartieron sus aguas de manera justa y sostenible? Este tipo de dilemas frecuentes (donde las personas deben compartir un recurso común sin agotarlo) son muy difíciles de resolver.⁵⁶⁸

La ingeniosa solución religiosa para este problema de ingeniería social fue colocar un pequeño templo en cada bifurcación del sistema de riego. El dios presente en cada uno de estos templos unía a todos los *subaks* que se encontraban aguas abajo, en una comunidad que adoraba a ese dios, ayudando así a los *subaks* a resolver sus disputas de manera más amistosa. Este arreglo minimizaba las trampas y los engaños que de otro modo conllevaría en un reparto del agua de suma cero. El sistema hizo posible que miles de agricultores, repartidos en cientos de kilómetros cuadrados, cooperaran sin la necesidad de un Gobierno central, inspectores y tribunales. El sistema funcionó con tanta eficiencia que los holandeses, que eran expertos en hidrología, poco pudieron hacer para mejorarlo.

¿Qué hacemos con los cientos de dioses y templos entretejidos en este sistema? ¿Son sólo subproductos de sistemas mentales diseñados para otros propósitos? ¿Son ejemplos de lo que Dawkins llamó las «fantasías religiosas contraproducentes que consumen tiempo y riqueza?». No. Creo que la mejor manera de entender a estos dioses es con los palos de mayo.

Figura 11.3 La danza del palo de mayo



De The Illustrated London News, 14 de agosto de 1858, p. 150.

Supongamos que observas a una mujer joven con flores en el pelo, que baila en el sentido de las agujas del reloj mientras sostienes el extremo de una cinta. El otro extremo está unido a la parte superior de un palo alto. Ella rodea el palo repetidamente, pero no en un círculo definido. Más bien se balancea y se aproxima unos pasos más cerca o más lejos del palo mientras gira. Visto de manera aislada, su comportamiento parece inútil, similar al de la loca Ofelia en su camino hacia el suicidio. Pero ahora agrega a otras cinco jóvenes que hacen exactamente lo que ella, y si sumas a seis hombres para que hagan lo mismo en sentido contrario a las agujas del reloj, ya tienes una danza del palo de mayo. Cuando los hombres y las mujeres se cruzan, y entran y salen, sus cintas tejen una especie de tela tubular alrededor del palo. La danza representa simbólicamente el milagro central de la vida social: *e pluribus unum*.

La danza del palo mayo parece haberse originado en algún lugar del brumoso norte de la Europa precristiana, y todavía se realiza regularmente en Alemania, el Reino Unido y Escandinavia, a menudo como parte de las festividades del Primero de Mayo. Cualquiera que sea su origen, es una gran metáfora del papel que desempeñan los dioses en el relato de la religión de Wilson. Los dioses (como los palos de mayo) son herramientas que permiten que la gente se una como comunidad dando vueltas alrededor de ellos. Una vez se unen mediante círculos, estas comunidades pueden funcionar de manera más efectiva. Según lo expresa Wilson: «Las religiones existen principalmente para que las personas logren juntas lo que no pueden lograr por sí mismas».⁵⁶⁹

Según Wilson, este tipo de círculos y ataduras tienen más de diez mil años de vida. No hacen falta dioses moralistas contrarios al adulterio para unir a la gente; incluso los dioses moralmente caprichosos de los cazadores-recolectores los ayudó a crear confianza y cohesión. Un grupo de bosquimanos, por ejemplo, cree en un dios del cielo omnipotente llamado //Gauwa y en los espíritus de los muertos, llamados //gauwasi (//indican los chasquidos consonánticos). Estos seres sobrenaturales no ofrecen guía moral, ni recompensas por el buen comportamiento ni castigos por el pecado; sólo hacen que las cosas sucedan. Un día, tu caza va bien porque los espíritus te ayudaron, y al día siguiente una serpiente te muerde porque los espíritus se volvieron contra ti. Estos seres son ejemplos perfectos de la DDHA en acción; las personas perciben la acción donde no existe. Sin embargo, incluso estos espíritus a veces desagradables desempeñan un papel crucial en las «danzas de sanación» que se encuentran entre los ritos religiosos centrales de los bosquimanos. La antropóloga Lorna Marshall los describe así:

Las personas se unen subjetivamente contra las fuerzas externas malignas [...]. El baile une a todos [...]. Cualquiera que sea su relación, sea cual sea el estado de sus sentimientos, se gusten o no entre sí, estén en buenos términos o en malos términos con otros, se convierten en una unidad, cantan, aplauden, se mueven al unísono arrastrados por la música, en un extraordinario rugido de aplausos y zapateos. No hay palabras que los dividan; actúan en concierto por su bien espiritual y físico y hacen algo juntos que los aviva y les da placer.⁵⁷⁰

Creo que los bosquimanos se lo pasarían genial en un partido de fútbol de la UVA.

Si los grupos humanos han estado haciendo este tipo de cosas desde antes del éxodo de África, y si hacerlas de unas formas u otras mejoraba la supervivencia del grupo, es difícil creer que no haya coevolución genes-cultura, que no hubiera una adaptación recíproca de módulos mentales a las prácticas sociales durante los últimos cincuenta mil años. Es particularmente difícil creer que los genes de todos los módulos de esos subproductos se mantuvieran quietos, incluso

cuando los genes de todo lo demás a nuestro alrededor comenzaron a cambiar más rápidamente, alcanzando un *crescendo* de cambios genéticos durante la era del Holoceno, que es precisamente el momento en que los dioses se hicieron más grandes y más moralistas.⁵⁷¹ Si el comportamiento religioso tuvo consecuencias para los individuos y los grupos, de una manera que fue estable durante unos pocos milenios, entonces es casi seguro que hubo un cierto grado de coevolución genes-cultura en la mente de los justos que creían en los dioses y luego utilizaban esos dioses para crear comunidades morales.

En *The Faith Instinct*, el escritor científico Nicholas Wade revisa lo que se sabe sobre las prácticas religiosas prehistóricas y respalda firmemente la teoría de la religión de Wilson. Señala que es difícil contar una historia evolutiva en la que estas prácticas antiguas confirieran una ventaja a los individuos cuando competían con sus vecinos menos religiosos en el mismo grupo, pero es obvio que estas prácticas ayudaron a los grupos a competir con otros grupos. Wade resume lúcidamente la lógica de selección grupal:

Las personas que pertenecen a tal sociedad [cohesionada religiosamente] tienen más probabilidades de sobrevivir y reproducirse que las de grupos menos cohesivos, que pueden ser vencidos por sus enemigos o disolverse en la discordia. En la población, en general, es probable que *los genes que promueven el comportamiento religioso se vuelvan más comunes* en cada generación a medida que las sociedades menos cohesionadas perecen y las más unidas prosperan.⁵⁷²

Los dioses y las religiones, en suma, son adaptaciones a nivel grupal para producir cohesión y confianza. Como los palos de mayo y las colmenas, las crean los miembros del grupo y después organizan la actividad del grupo. Las adaptaciones a nivel grupal, como señaló Williams, implican un proceso de selección que opera a nivel grupal.⁵⁷³ Y la selección grupal puede funcionar muy rápidamente (como en el caso de aquellas gallinas seleccionadas por grupos que se hicieron más pacíficas en unas pocas generaciones).⁵⁷⁴ Diez mil años es mucho tiempo para que no se haya producido coevolución genes-cultura, incluidos algunos cambios genéticos.⁵⁷⁵ Y cincuenta mil años es tiempo más que suficiente para que genes, cerebros, grupos y religiones hayan coevolucionado hasta abrazarse fuertemente.

Este relato, el de Wilson, tiene implicaciones completamente diferentes de las teorías de subproductos puros que vimos con anterioridad. En el relato de Wilson, las mentes humanas y las religiones humanas han convivido (al igual que las abejas y sus colmenas físicas) durante decenas o cientos de miles de años. Y si esto es cierto, entonces no podemos esperar que la gente abandone la religión tan fácilmente. Por supuesto, pueden abandonar, y de hecho lo hacen, las religiones *organizadas*, que son innovaciones culturales extremadamente recientes. Pero incluso aquellos que rechazan todas las religiones no pueden acabar con la psicología religiosa básica de la figura 11.2: vincular el hacer con el creer, y esto con el pertenecer. Pedirle a la gente que abandone toda forma de pertenencia sacralizada y que viva en un mundo de creencias puramente «racionales» podría ser como pedirle a la gente que abandone la Tierra y viva en colonias que orbitan la Luna. Se puede hacer, pero se necesitaría una gran cantidad de ingeniería muy precisa, e incluso después de diez generaciones, los descendientes de esos colonos podrían sentir incipientes anhelos de gravedad y vegetación.

¿Es Dios una fuerza bondadosa o maligna?

¿Hace la religión que las personas sean buenas o malas? Los nuevos ateos afirman que la religión es la raíz de la mayor parte del mal, la causa principal de la guerra, el genocidio, el terrorismo y la opresión de las mujeres.⁵⁷⁶ Los creyentes religiosos, por su parte, suelen decir que los ateos son inmorales, y en particular que no se puede confiar en ellos. Incluso John Locke, una de las principales mentes de la Ilustración, escribió que «las promesas, convenios y juramentos, que son los lazos de sociedades humanas, no pueden tener ningún asimiento para un ateo. Sin embargo, prescindir de Dios, aunque sólo sea en pensamiento, lo disuelve todo». Entonces, ¿quién tiene razón?

Durante varias décadas, la partida ha estado empatada. En las encuestas, la gente religiosa solía decir que daba más dinero a obras de caridad y expresaba valores más altruistas. Pero cuando los psicólogos sociales llevaron gente religiosa al laboratorio y le dieron la oportunidad de ayudar de verdad a los extraños, los creyentes religiosos rara vez actuaron mejor que los no creyentes.⁵⁷⁷

Pero ¿deberíamos esperar que la religión convierta a la gente en altruistas *incondicionales*, presta a ayudar a extraños en cualquier circunstancia? Más allá de lo que Cristo dijera sobre el buen samaritano que ayudó a un judío herido, si la religión es una adaptación a nivel grupal, entonces debería producir altruismo *parroquial*.⁵⁷⁸ Debe hacer que las personas sean extremadamente generosas y serviciales con los miembros de sus propias comunidades morales, especialmente si su reputación va a mejorar. Y, de hecho, esto es exactamente lo que consigue la religión. Los estudios sobre donaciones caritativas en Estados Unidos muestran que aquellos de la quinta parte menos religiosa de la población dan sólo el 1,5 por ciento de su dinero a obras de caridad. Los del quinto lugar más religioso (basado en la asistencia a la iglesia, no en la creencia) donan la friolera del 7 por ciento de sus ingresos a obras de caridad, y la mayoría de las donaciones van a organizaciones religiosas.⁵⁷⁹ Lo mismo ocurre con el voluntariado: la gente religiosa participa mucho más que la gente secular, y la mayor parte de ese trabajo se realiza para, o al menos a través de, sus organizaciones religiosas.

También hay algunas pruebas que sugieren que las personas religiosas se comportan mejor en los experimentos de laboratorio, especialmente cuando trabajan juntas. Un equipo de economistas alemanes pidió a los sujetos que jugaran un juego en el que una persona es el «fiador», a quien se le da algo de dinero en cada ronda.⁵⁸⁰ Se le pide a la persona de confianza que decida cuánto dinero, si es que hay alguno, debería transferir a un «fideicomisario» anónimo. El experimentador triplica toda cantidad que transfiera, momento en que el «fideicomisario» puede elegir la cantidad, si la hay, para devolverla. Cada persona juega muchas rondas del juego, con diferentes personas cada vez, a veces como fiador, otras como fideicomisario.

Los economistas conductuales utilizan con frecuencia este juego, pero el nuevo giro en este estudio fue revelar a los fiadores una parte de información personal real y cierta sobre los fideicomisarios, antes de que los fiadores tomen la decisión inicial de confiar. (La información se obtuvo de los cuestionarios que todos los participantes habían completado semanas antes.) En algunos casos, el fiador supo el nivel de religiosidad del fideicomisario, en una escala de 1 a 5. Cuando los fiadores se enteraban de que su fideicomisario era religioso, transferían más dinero, lo que demuestra que estos alemanes pensaban lo mismo que Locke (acerca de que los creyentes

religiosos son más fiables). Más importante aún, los fideicomisarios religiosos transfirieron más dinero que los fideicomisarios no religiosos, a pesar de que nunca supieron nada acerca de sus fiadores. Los niveles más altos de riqueza, por lo tanto, se alcanzaron cuando las personas religiosas jugaron con otras personas religiosas. (Richard Sosis también halló este mismo resultado en un experimento de campo realizado en varios kibutz israelíes.)⁵⁸¹

Muchos investigadores han hablado sobre esta interacción entre Dios, confianza y comercio. En el mundo antiguo, los templos solían cumplir una importante función cívica: los juramentos se hacían y los contratos se firmaban ante la deidad, con amenazas explícitas de castigo sobrenatural por abrogación.⁵⁸² En el mundo medieval, judíos y musulmanes sobresalían en el comercio de larga distancia en parte porque sus religiones les ayudaron a crear relaciones de confianza y contratos ejecutables.⁵⁸³ Incluso hoy día, los mercados que requieren de una confianza muy alta para funcionar eficientemente (como el mercado de diamantes) suelen estar dominados por grupos étnicos vinculados a la religión (como los judíos ultraortodoxos), que tienen menores costes de transacción y monitoreo que sus competidores seculares.⁵⁸⁴

De modo que las religiones hacen lo que se supone que deben hacer. Como dijo Wilson, ayudan a la gente a «lograr juntos lo que no pueden lograr por sí mismos». Pero esa descripción del trabajo podría aplicarse igualmente bien a la mafia. ¿Ayudan las religiones a sus fieles al unirlos en superorganismos que pueden aprovecharse de, o al menos dar la espalda a, todos los demás? ¿Es el altruismo religioso una bendición o una maldición para los ajenos?

En su libro *American Grace: How Religion Divides and Unites Us*, los científicos políticos Robert Putnam y David Campbell analizaron una variedad de fuentes de datos para describir en qué se diferencian los estadounidenses religiosos y los no religiosos. El sentido común te dirá que cuanto más tiempo y dinero da la gente a sus grupos religiosos, menos queda para todo lo demás. Pero el sentido común resulta estar equivocado. Putnam y Campbell hallaron que cuanto más asiste a los servicios religiosos, la gente se vuelve más generosa y caritativa en todos los ámbitos.⁵⁸⁵ Por supuesto, las personas religiosas donan mucho a las organizaciones benéficas religiosas, pero también donan tanto o más que la gente secular a organizaciones benéficas seculares tales como la Sociedad Americana contra el Cáncer.⁵⁸⁶ Dedicar mucho tiempo al servicio de sus iglesias y sinagogas, pero también dedican más tiempo que la gente secular que sirve en asociaciones vecinales y cívicas de todo tipo. Putnam y Campbell exponen sus hallazgos sin rodeos:

Según muchas medidas diferentes, los estadounidenses observantes de alguna religión son mejores vecinos y mejores ciudadanos que los estadounidenses seculares: son más generosos con su tiempo y dinero, especialmente a la hora de ayudar a los necesitados, y son más activos en la vida comunitaria.⁵⁸⁷

¿Por qué las personas religiosas son mejores ciudadanas y vecinas? Para averiguarlo, Putnam y Campbell incluyeron en una de sus encuestas una larga lista de preguntas sobre las creencias religiosas (por ejemplo, «¿Cree en el infierno? ¿Está de acuerdo en que todos seremos llamados a responder ante Dios por nuestros pecados?»), así como preguntas sobre prácticas religiosas (por ejemplo, «¿Con qué frecuencia lee las Sagradas Escrituras? ¿Con qué frecuencia reza?»). Estas creencias y prácticas resultaron importar muy poco. Ya creas en el infierno, reces a diario, seas católico, protestante judío o mormón, ninguna de estas cosas se correlaciona con la generosidad.

Lo único que estaba asociado de manera fiable y poderosa con los beneficios morales de la religión era *cómo las personas involucradas se relacionaban con sus correligionarios*. Son las amistades y las actividades grupales, llevadas a cabo dentro de una matriz moral que enfatiza el altruismo, lo que saca lo mejor de la gente.

Putnam y Campbell rechazan el énfasis de los nuevos ateos en la creencia y extraen una conclusión directamente de Durkheim: «La pertenencia religiosa es lo que importa para la vecindad, no la creencia religiosa».⁵⁸⁸

Chimpancés, abejas y dioses

El trabajo de Putnam y Campbell muestra que la religión en Estados Unidos genera superávits tan vastos de capital social que gran parte de él se extiende y beneficia a los ajenos a dichas creencias. Pero no hay razón para pensar que la religión, en todos los tiempos y lugares, ha proporcionado tanto beneficio más allá de sus fronteras. Las religiones, digo, son conjuntos de prácticas culturales que coevolucionaron con nuestra mente religiosa mediante un proceso de selección multinivel. En la medida en que se produjo una selección a nivel de grupo, es razonable que las religiones y las mentes religiosas sean parroquiales, que estén centradas en ayudar al grupo, incluso cuando una religión predique el amor universal y la magnanimidad. La religiosidad evolucionó porque las religiones exitosas hicieron que los grupos fueran más eficientes al «convertir los recursos en descendencia», como dijo Lesley Newsom (en el capítulo 9).

La religión, por lo tanto, encaja bien en el papel de sierva del gregarismo, el tribalismo y el nacionalismo. Por poner un ejemplo, la religión no parece ser la *causa* del atentado suicida. Según Robert Pape, que ha creado una base de datos de todos los ataques terroristas suicidas en los últimos cien años, los atentados suicidas son una respuesta nacionalista a la ocupación militar por parte de un poder democrático culturalmente ajeno.⁵⁸⁹ Es una respuesta a las botas y los tanques en el terreno, nunca contra las bombas lanzadas desde el aire. Es una respuesta a la contaminación de la patria sagrada. (Imagina que le das puñetazo a una colmena y dejas el puño dentro un buen rato.) No se lleva a cabo por la gloria de Dios.

La mayoría de las ocupaciones militares no conducen a atentados suicidas. Tiene que haber una ideología presente que haga que los jóvenes lleguen al martirio por una causa mayor. La ideología puede ser secular (como en el caso de los Tigres Tamiiles marxistas-leninistas de Sri Lanka) o puede ser religiosa (como en el caso de los musulmanes chiitas que en 1983 demostraron por primera vez que los atentados suicidas funcionan, ya que precipitaron la salida de Líbano de los soldados estadounidenses). Todo aquello que une a la gente en una matriz moral que glorifica al grupo, *al mismo tiempo que demoniza a otro grupo*, puede conducir a la matanza moralista, y muchas religiones son muy adecuadas para esa tarea. Por lo tanto, la religión es frecuentemente un *accesorio* de la atrocidad, en lugar de la fuerza que la impulsa.

Pero si observas la larga historia de la humanidad y ves nuestra mente junta como un fenómeno casi milagroso de la evolución que clama por una explicación, entonces quizá aprecies más el papel que ha desempeñado la religión para que llegáramos hasta aquí. Somos *homo duplex*, un 90 por ciento chimpancé y un 10 por ciento abeja. Las religiones exitosas trabajan en ambos niveles de nuestra naturaleza suprimiendo el egoísmo, o al menos canalizándolo en formas

que a menudo son beneficiosas para el grupo. Los dioses ayudaron a crear matrices morales dentro de las cuales las criaturas glauconianas tenían fuertes incentivos para someterse. Y los dioses fueron parte esencial de la evolución de nuestra capa de *colmenidad*; a veces trascendemos el interés propio y nos dedicamos a ayudar a otros, o a nuestro grupo.

Las religiones son exoesqueletos morales. Si vives en una comunidad religiosa, estás enredado en un conjunto de normas, relaciones e instituciones que trabajan principalmente en el elefante para influir en tu comportamiento. Pero si eres un ateo que vive en una comunidad más flexible con una matriz moral menos vinculante, quizá debas confiar un poco más en una brújula moral interna, interpretada por el jinete. Esto puede sonar atractivo a los racionalistas, pero también es la receta de la anomia, la palabra de Durkheim para lo que le sucede a una sociedad que ya no tiene un orden moral compartido.⁵⁹⁰ (Significa, literalmente, «ausencia de normas».) Evolucionamos para vivir, comerciar y confiar dentro de matrices morales compartidas. Cuando las sociedades pierden el control sobre los individuos y dejan que todos hagan lo que quieran, el resultado es a menudo una disminución de la felicidad y un aumento del suicidio, como ya demostró Durkheim hace más de cien años.⁵⁹¹

Las sociedades que renuncian al exoesqueleto de la religión deben reflexionar cuidadosamente sobre lo que les sucederá a lo largo de varias generaciones. Realmente no lo sabemos, porque las primeras sociedades ateas surgieron en Europa hace apenas unas décadas. Son las sociedades menos eficientes que se conocen para la conversión de recursos (de los que tienen muchos) en descendientes (de los que tienen pocos).

Una definición de moralidad (por fin)

Casi has terminado de leer un libro sobre la moralidad y todavía no te he dado una definición de moralidad. Hay una razón para ello. La definición que estoy a punto de darte habría tenido poco sentido en el capítulo 1. No habría coincidido con tus intuiciones sobre la moralidad, así que pensé que era mejor esperar. Después de once capítulos en los que he cuestionado el racionalismo (en la primera parte), amplié el dominio moral (en la segunda parte) y defendí que el gregarismo era una innovación clave que nos llevó más allá del egoísmo y propició la civilización (tercera parte). Creo que estamos preparados.

No es ninguna sorpresa que mi enfoque comience con Durkheim, que dijo que «es moral todo lo que es fuente de solidaridad, todo lo que obliga al hombre a [...] regular sus acciones por algo más que [...] su propio egoísmo».⁵⁹² Como sociólogo, Durkheim se centró en los hechos sociales, cosas que existen fuera de cualquier mente individual, que restringen el egoísmo de los individuos. Ejemplos de tales hechos sociales incluyen religiones, familias, leyes y redes compartidas de significados que he llamado matrices morales. Como soy psicólogo, insistiré en que incluyamos también cosas internas, como las emociones morales, el abogado interno (o el portavoz), las seis bases morales, el interruptor de la colmena y el resto de mecanismos psicológicos evolucionados que he descrito en este libro.

Mi definición encaja estos dos conjuntos de piezas del rompecabezas para definir qué son los *sistemas* morales:

Los sistemas morales son conjuntos de valores, virtudes, normas, prácticas, identidades, instituciones, tecnologías y mecanismos psicológicos evolucionados que trabajan juntos para suprimir o regular el interés propio y hacer posible las sociedades cooperativas.⁵⁹³

Ahora voy a hacer dos comentarios sobre esta definición, y luego la utilizaremos en el capítulo final para examinar algunas de las principales ideologías políticas de la sociedad occidental.

En primer lugar, ésta es una definición funcionalista. Defino la moralidad por lo que *hace*, en lugar de especificar qué contenido cuenta como moral. Turiel, en cambio, definió la moralidad como algo relacionado con la «justicia, los derechos y el bienestar».⁵⁹⁴ Pero cualquier esfuerzo por definir la moralidad al designar algunos temas como los verdaderamente morales y al resto como «convenciones sociales» está destinado a ser parroquial. Se trataría de una comunidad moral que dice: «Aquí están nuestros valores centrales, y definimos la moralidad como algo relacionado con nuestros valores centrales; al cuerno el resto de vosotros». Como mostraba en los capítulos 1 y 7, la definición de Turiel ni siquiera es aplicable a todos los estadounidenses; es una definición de y para occidentales formados y políticamente liberales.

Por supuesto, es posible que una comunidad moral haya acertado en algún sentido y el resto del mundo esté equivocado, lo que nos lleva al segundo comentario. Los filósofos generalmente distinguen entre definiciones *descriptivas* de moralidad (que simplemente describen lo que las personas piensan que es moral) y definiciones *normativas* (que especifican lo que es realmente verdadero, sin importar lo que piensen los demás). Hasta ahora, en este libro he sido completamente descriptivo. Os he dicho que algunas personas (especialmente los liberales seculares como Turiel, Kohlberg y los nuevos ateos) piensan que la moralidad tiene que ver con cuestiones de daño y justicia. Otras personas (especialmente los conservadores religiosos y las personas de culturas que no pertenecen a las WEIRD) piensan que el dominio moral es mucho más amplio y utilizan las seis o casi las seis bases morales para construir sus matrices morales. Se trata de proposiciones empíricas, objetivas y verificables, y he ofrecido ejemplos de ellas en los capítulos 1, 7 y 8.

Pero los filósofos rara vez están interesados en lo que la gente piensa. El campo de la ética normativa se ocupa de determinar qué acciones son *verdaderamente* correctas o incorrectas. Los sistemas de ética normativa más conocidos son los sistemas de un solo receptor que describí en el capítulo 6: el utilitarismo (que nos dice que debemos maximizar el bienestar general) y la deontología (que en su forma kantiana nos dice que debemos hacer que los derechos y la autonomía de los demás sean prioridades). Cuando tienes claro un solo principio, puedes comenzar a emitir juicios sobre diferentes culturas. Algunas obtienen una puntuación más alta que otras, lo que significa que son moralmente superiores.

Diseñé mi definición de moralidad como una definición descriptiva; no se sostiene sólo como una definición normativa. (Como definición normativa, daría altas notas a las sociedades fascistas y comunistas, así como a las sectas, siempre y cuando logren altos niveles de cooperación al crear un orden moral compartido.) Pero creo que mi definición funciona bien si la conjugamos con otras teorías normativas, particularmente aquellas que a menudo han tenido dificultades para ver grupos y hechos sociales. Desde Jeremy Bentham, los utilitaristas se han enfocado intensamente en los individuos. Intentan mejorar el bienestar de la sociedad dando a los

individuos lo que quieren. Pero una versión durkheimiana del utilitarismo reconocería que el florecimiento humano requiere orden social y arraigo. Comenzaría con la premisa de que el orden social es extraordinariamente precioso y difícil de lograr. Un utilitarismo durkheimiano estaría abierto a la posibilidad de que los fundamentos vinculantes (lealtad, autoridad y santidad) desempeñen un papel crucial en una buena sociedad.

No sé cuál es la mejor teoría ética normativa para la vida privada de los individuos.⁵⁹⁵ Pero cuando hablamos de hacer leyes e implementar políticas públicas en las democracias occidentales, que albergan cierto grado de diversidad étnica y moral, creo que no hay una alternativa convincente al utilitarismo.⁵⁹⁶ Creo que Jeremy Bentham tenía razón en que las leyes y las políticas públicas deberían aspirar, como primer objetivo, a producir el mayor bien total.⁵⁹⁷ Sólo querría que Bentham leyera a Durkheim y reconozca que somos *homo duplex* antes de que nos cuente a cualquiera de nosotros, o a nuestros legisladores, cómo maximizar el bien total.⁵⁹⁸

En resumen

Si piensas en la religión como un conjunto de creencias sobre fuerzas sobrenaturales, estás abocado a malinterpretarla. Creerás que esas creencias son delirios absurdos, tal vez incluso parásitos que utilizan nuestro cerebro en su propio beneficio. Pero si adoptas un enfoque durkheimiano de la religión (centrado en la pertenencia) y un enfoque darwiniano de la moralidad (que involucra la selección multinivel), obtienes una imagen muy distinta. Verás que las prácticas religiosas llevan decenas de miles de años uniendo a nuestros antepasados en grupos. Esa atadura generalmente implica algo de cegamiento: una vez que cualquier persona, libro o principio se declara sagrado, los devotos ya no pueden cuestionarlo ni pensar con claridad.

Nuestra capacidad de creer en agentes sobrenaturales bien puede haber comenzado como un subproducto accidental de un dispositivo de detección de agencia hipersensible, pero una vez que los humanos comenzaron a creer en tales agentes, aquellos grupos que los utilizaron para construir comunidades morales fueron los que perduraron y prosperaron. Al igual que esas comunas religiosas del siglo XIX, utilizaron a sus dioses para obtener sacrificio y compromiso de los miembros. Al igual que en los estudios sobre las trampas y los juegos de confianza, sus dioses los ayudaron a suprimir el engaño y aumentar la fiabilidad. Sólo los grupos que pueden generar compromiso y suprimir a los polizones pueden crecer.

Por eso la civilización humana creció tan rápidamente después de domesticar las primeras plantas y animales. Las religiones y las mentes justas habían convulsionado, cultural y genéticamente, durante decenas de miles de años antes de la era del Holoceno, y ambos tipos de evolución se aceleraron cuando la agricultura ofreció nuevos retos y oportunidades. Sólo los grupos cuyos dioses promovieron la cooperación y cuyas mentes individuales respondieron a esos dioses fueron capaces de enfrentar dichos desafíos y obtener las recompensas.

Los seres humanos tenemos una capacidad extraordinaria para preocuparnos por cosas más allá de nosotros mismos, para rodear esas cosas con otras personas, y en el proceso de unirnos en equipos que puedan perseguir proyectos más grandes. De eso va la religión. Y con algunos ajustes, es de lo que va también la política. En el capítulo final, echaremos un último vistazo a la psicología política. Intentaremos averiguar por qué la gente decide unirse a un equipo político u

otro. Y veremos sobre todo cómo la pertenencia a un equipo ciega a sus seguidores sobre los motivos y la moral de sus oponentes, y sobre la sabiduría que hay dispersa entre ideologías políticas diversas y hostiles.

¿No podemos disentir de forma constructiva?

«La política no es lugar para críos», dijo un humorista de Chicago en 1895;⁵⁹⁹ no es un juego de niños. Desde entonces, el dicho se ha utilizado para justificar la maldad de la política estadounidense. Los racionalistas sueñan con un Estado utópico en el que la política esté ocupada por paneles de expertos imparciales, pero en el mundo real no parece haber una alternativa al proceso político en el que los partidos compiten por ganar votos y dinero. Y esa competencia siempre ha involucrado y siempre involucrará engaños y demagogia mientras los políticos sigan jugando con rapidez y comodidad con la verdad, utilizando a sus portavoces internos para retratarse a sí mismos de la mejor manera posible y a sus oponentes como tontos que conducirían el país a la ruina.

Y, sin embargo, ¿tiene que ser *así* de desagradable? Muchos estadounidenses perciben que las cosas empeoran. El país parece ahora polarizado y asediado hasta el punto de la disfunción. Están en lo cierto. Hasta hace unos años, algunos politólogos afirmaban que la llamada guerra cultural se limitaba a Washington y que, en realidad, los estadounidenses no se habían polarizado más en su actitud hacia la mayoría de los problemas políticos.⁶⁰⁰ Pero en los últimos doce años los estadounidenses han comenzado a separarse cada vez más. Ha disminuido el número de aquellos que se califican como centristas o moderados (del 40 por ciento en 2000 al 36 por ciento en 2011), ha aumentado el número de conservadores (del 38 por ciento al 41 por ciento) y el número de liberales (del 19 por ciento al 21 por ciento).⁶⁰¹

Figura 12.1 **Civilidad ahora**



Estos carteles fueron creados por Jeff Gates, diseñador gráfico del Chamomile Tea Party, basándose en los carteles estadounidenses en tiempos de la segunda guerra mundial. (Véase <www.chamomilteaparty.com>. Utilizado con permiso.)

Pero esta leve expansión del electorado no es nada en comparación con lo que sucedió en Washington, los medios de comunicación y la clase política en general. Las cosas cambiaron en la década de 1990, que comenzó con nuevas reglas y nuevos comportamientos en el Congreso.⁶⁰² Se desalentaron las amistades y los contactos sociales interpartidistas. Una vez que los contactos humanos se debilitaron, se volvió más fácil tratar a los miembros de la otra parte como el enemigo permanente en lugar de como socios difíciles. Los candidatos empezaron a gastar más tiempo y dinero en investigar a la oposición, en la que el personal o los consultores a sueldo desenterran los trapos sucios de los rivales (a veces ilegalmente) y después se los pasan a los medios de

comunicación. Como dijo recientemente un anciano congresista: «Esto ya no es un cuerpo colegiado. Recuerda más al comportamiento de las pandillas. Los miembros entran en la cámara llenos de odio».⁶⁰³

La moralidad une y ciega. Este cambio a una mentalidad más *justa* y tribal fue realmente negativo en la década de 1990, con su paz, su prosperidad y sus presupuestos equilibrados. Pero hoy día muchos estadounidenses sienten que están en un barco a la deriva, y que la tripulación está demasiado ocupada luchando entre sí como para tomarse la molestia de tapar las fugas.

En el verano de 2011 la apuesta aumentó. El hecho de que ambas partes no acordaran un proyecto de ley rutinario para elevar el techo de gasto y posteriormente una «gran negociación» para reducir el déficit a largo plazo llevó a una agencia de rating de bonos a rebajar la calificación crediticia de Estados Unidos. La reducción de la calificación hizo que los mercados de valores cayeran en picado en todo el mundo y aumentaran las perspectivas de una recesión en el país, lo que supondría un desastre para muchos países en desarrollo que exportan a Estados Unidos. El partidismo exacerbado estadounidense era ahora una amenaza para el mundo.

¿Qué estaba pasando? En el capítulo 8 expliqué la guerra cultural estadounidense como una batalla entre una moralidad de tres fundamentos y una moralidad de seis fundamentos. Pero ¿qué lleva a la gente a adoptar cualesquiera de estas morales? En este capítulo te mostraré lo que los psicólogos han descubierto sobre los orígenes psicológicos del partidismo. La moralidad une y ciega, y para comprender el lío en el que estamos, debemos entender por qué alguna gente se une al equipo liberal y otra al equipo conservador.

Un apunte sobre diversidad política

Voy a centrarme en lo que se sabe sobre la psicología de los liberales y los conservadores: los dos extremos de una escala unidimensional. Muchas personas se resisten y se molestan por los intentos de reducir la ideología a esta única dimensión. De hecho, una de las grandes fortalezas de la teoría de los fundamentos morales es que le brinda seis dimensiones, lo que permite millones de combinaciones posibles de configuraciones. La gente se divide en dos tipos exclusivos. Desafortunadamente, la mayoría de las investigaciones en psicología política han utilizado la dimensión de izquierda a derecha con muestras estadounidenses, por lo que en muchos casos es todo lo que podemos rastrear. Pero también debo señalar que esta dimensión sigue siendo bastante útil. La mayoría de estadounidenses y europeos pueden ubicarse en algún lugar a lo largo de ella (incluso si la mayoría está más o menos cerca del medio).⁶⁰⁴ Y es el eje principal de la guerra cultural estadounidense, por lo que incluso si relativamente pocas personas encajan perfectamente en los tipos extremos que voy a describir, entender la psicología del liberalismo y el conservadurismo es vital para comprender un problema que amenaza al mundo entero.

De los genes a las matrices morales

Aquí hay una definición sencilla de ideología: «Un conjunto de creencias sobre el orden correcto de la sociedad y cómo puede lograrse». ⁶⁰⁵ Y he aquí la más básica de todas las preguntas ideológicas: ¿preservar el orden actual o cambiarlo? En la Asamblea de 1789, los delegados que anhelaban la preservación se sentaban en el lado derecho de la cámara, mientras los que buscaban el cambio se sentaban en la izquierda. Los términos *derecha* e *izquierda* se han referido al conservadurismo y al liberalismo desde entonces.

Desde Marx, los teóricos políticos asumieron durante mucho tiempo que la gente elegía alguna ideología en función de su propio interés. Los ricos y los poderosos quieren preservar y conservar; los campesinos y los trabajadores quieren cambiar las cosas (o al menos lo harían si su conciencia pudiera elevarse y pudieran ver lo que les interesa correctamente). Pero, aunque alguna vez la clase social pudo haber sido un buen predictor de la ideología, ese vínculo se ha roto en gran medida en nuestros días, cuando los ricos van en ambos sentidos (los empresarios industriales, generalmente están a la derecha, los millonarios tecnológicos son mayoritariamente de izquierda) y también los pobres (en general, los pobres del medio rural están en la derecha, pero los pobres de las ciudades en su mayoría están en la izquierda). Y cuando los politólogos lo investigaron, descubrieron que el interés propio es una herramienta notablemente deficiente para predecir las actitudes políticas. ⁶⁰⁶

Así que la mayor parte de los politólogos de finales del siglo XX adoptaron las teorías de la tabla rasa en las que la gente absorbía la ideología de sus padres o de los programas de televisión que veían. ⁶⁰⁷ Algunos politólogos incluso dijeron que la mayoría de la gente estaba tan confundida acerca de los problemas políticos que realmente carecían de cualquier ideología. ⁶⁰⁸

Pero luego llegaron los estudios con gemelos. En la década de 1980, cuando los científicos comenzaron a analizar grandes bases de datos que les permitían comparar gemelos idénticos (que comparten *todos* los genes, además de entornos prenatales e infantiles) con gemelos fraternales del mismo sexo (que comparten *la mitad* de genes, más el ambiente prenatal y de la infancia), hallaron que los gemelos idénticos eran más similares en casi todo. ⁶⁰⁹ Es más, los gemelos idénticos criados en hogares separados (debido a la adopción) generalmente resultan ser muy similares, mientras que los niños no emparentados y criados juntos (debido a la adopción) rara vez resultan similares entre sí, o respecto a sus padres adoptivos; tienden a ser más similares a sus padres genéticos. Ésta es la evidencia más sólida que tenemos de que los genes influyen, de alguna manera, en casi todos los aspectos de nuestra personalidad.

Y me refiero a todos. ⁶¹⁰ No sólo hablamos de coeficiente intelectual, enfermedades mentales y rasgos básicos de la personalidad como la timidez. Hablamos de cuánto te gusta el jazz, la comida picante y el arte abstracto; tu probabilidad de divorciarte o morir en un accidente automovilístico; el grado de religiosidad y tu orientación política de adulto. Ya sea que te encuentres a la derecha o a la izquierda del espectro político, es tan hereditario como la mayoría del resto de rasgos: la genética explica entre un tercio y la mitad de la variabilidad entre las personas en relación con sus actitudes políticas. ⁶¹¹ Ser educado en un hogar liberal o conservador representa mucho menos.

¿Cómo puede ser? ¿Cómo puede haber una base genética para las actitudes ante la energía nuclear, los impuestos progresivos y la ayuda exterior cuando estos problemas surgieron apenas hace uno o dos siglos? ¿Y cómo puede haber una base genética de la ideología cuando en

ocasiones cambiamos de partido político cuando somos mayores de edad?

Para responder a estas preguntas, es útil volver a la definición de *innato* que di en el capítulo 7. Innato no significa no maleable; quiere decir organizado con antelación a la experiencia. Los genes guían la construcción del cerebro en el útero, pero eso es sólo el primer borrador, por así decirlo. El borrador es revisado por las experiencias de la infancia. Para comprender los orígenes de la ideología, debes adoptar el punto de vista del desarrollo, comenzando con los genes y terminando con un adulto que vota a un candidato en particular o que se une a una manifestación política. Hay tres pasos esenciales en el proceso.

Paso 1: los genes fabrican cerebros

Después de analizar el ADN de trece mil australianos, los científicos encontraron varios genes que diferían entre liberales y conservadores.⁶¹² La mayoría de ellos están relacionados con el funcionamiento de los neurotransmisores, en particular del glutamato y la serotonina, involucrados en la respuesta del cerebro a la amenaza y al miedo. Este hallazgo encaja bien con muchos estudios que muestran que los conservadores reaccionan con más fuerza que los liberales a las señales de peligro, incluida la amenaza de gérmenes y contaminación, e incluso amenazas de bajo nivel como explosiones repentinas en el ruido de fondo.⁶¹³ Otros estudios han implicado genes relacionados con los receptores del neurotransmisor dopamina, que durante mucho tiempo se ha relacionado con la búsqueda de sensaciones y la apertura a la experiencia, que se encuentran entre los correlatos más sólidos del liberalismo.⁶¹⁴ Como dijo el escritor renacentista Michel de Montaigne: «Las únicas cosas que me resultan gratificantes [...] son la variedad y el disfrute de la diversidad».⁶¹⁵

A pesar de que los efectos de un solo gen son pequeños, estos hallazgos son importantes porque ilustran *una suerte* de camino de los genes a la política: los genes (colectivamente) dan a algunas personas cerebros más (o menos) reactivos a las amenazas, y eso produce menos (o más) placer cuando se expone a la novedad, el cambio y las nuevas experiencias.⁶¹⁶ Éstos son dos de los principales factores de personalidad que se han hallado para distinguir a liberales y conservadores. En un artículo en una importante revista, el psicólogo político John Jost habló de otros rasgos, pero casi todos están relacionados conceptualmente con la sensibilidad a la amenaza (por ejemplo, los conservadores reaccionan con más fuerza ante los recordatorios de la muerte) o la apertura a la experiencia (por ejemplo, los liberales tienen menos necesidad de orden, estructura y conclusión).⁶¹⁷

Paso 2: los rasgos llevan a los niños por diferentes caminos

¿De dónde vienen nuestras personalidades? Para responder a esa pregunta, debemos distinguir tres niveles diferentes de personalidad, de acuerdo con una útil teoría del psicólogo Dan McAdams.⁶¹⁸ El nivel más bajo de nuestras personalidades, que denomina «rasgos disposicionales», es el tipo de amplias dimensiones de la personalidad que se muestran en muchas situaciones diferentes y se mantienen desde la infancia hasta la vejez. Son rasgos tales como

sensibilidad a la amenaza, la búsqueda de la novedad, la extraversión y el esmero. Estos rasgos no son módulos mentales que algunos tienen y otros no; son más bien ajustes en los diales del sistema cerebral que todos tenemos.

Imaginemos un par de mellizos, un hermano y una hermana criados juntos en la misma casa. Durante los nueve meses que pasaron juntos en el vientre de su madre, los genes del hermano estaban ocupados construyendo un cerebro un poco más sensible que la media ante las amenazas, un poco menos tendente que el promedio a sentir placer cuando se le expone a experiencias radicalmente nuevas. Los genes de la hermana estaban ocupados haciendo un cerebro con los ajustes opuestos.

Los dos hermanos crecen en la misma casa y asisten a los mismos colegios, pero gradualmente crean para sí mundos distintos. Incluso en la guardería, su comportamiento hace que los adultos los traten de manera diferente. Un estudio halló que las mujeres que se definían como liberales habían llamado la atención de sus maestros de guardería por tener rasgos coherentes con la insensibilidad a las amenazas y la búsqueda de novedades.⁶¹⁹ Las futuras liberales fueron descritas como más curiosas, locuaces y autosuficientes, pero también más asertivas y agresivas, menos obedientes y meticulosas. De modo que, si pudiéramos observar a nuestros gemelos fraternos en sus primeros años de escolaridad, veríamos a maestros respondiéndoles de manera diferente. Algunos maestros quizá se sentirían atraídos por la niña creativa pero rebelde; otros le reprenderían como a una mocosa rebelde, al mismo tiempo que alabarían a su hermano como estudiante modelo.

Pero los rasgos disposicionales son sólo el más bajo de los tres niveles, según McAdams. El segundo nivel son nuestras adaptaciones características. Éstas son rasgos que emergen a medida que crecemos. Se denominan adaptaciones porque los desarrollamos en respuesta a los entornos y desafíos específicos a los que nos enfrentamos. Por ejemplo, sigamos a nuestros gemelos hasta la adolescencia y supongamos que asisten a un colegio bastante estricto y ordenado. El hermano encaja bien, pero la hermana se ve envuelta constantemente en peleas con los maestros. Ella se enoja y se desengancha socialmente. Éstas son ahora partes de su personalidad, sus adaptaciones características, pero nunca se habrían desarrollado si hubiera ido a una escuela más progresista y menos estructurada.

Cuando llegan a la escuela secundaria y comienzan a interesarse por la política, los dos hermanos han elegido diferentes actividades (la hermana se une al equipo de debate en parte por la oportunidad de viajar; el hermano se involucra más con la iglesia a la que acude su familia) y diferentes amigos (la hermana se une a los góticos; el hermano a los deportistas). La hermana decide ir a la universidad a Nueva York, donde se especializa en estudios latinoamericanos y encuentra su vocación como defensora de los hijos de inmigrantes ilegales. Debido a que su círculo social está completamente compuesto por liberales, está inmersa en una matriz moral basada principalmente en los fundamentos del Cuidado/Daño y la Libertad/Opresión. En 2008, está (al igual que sus amigos) totalmente comprometida con la preocupación de Barack Obama por los pobres y sus promesas de cambio.

El hermano, por el contrario, no tiene ningún interés en mudarse a una gran ciudad, sucia y amenazadora. Escoge permanecer cerca de la familia y de los amigos al asistir a la sede local de la universidad estatal. Obtiene un título en administración de empresas y después trabaja para un banco local, donde gradualmente llega a ocupar una posición alta. Se convierte en un pilar de su

iglesia y su comunidad, el tipo de persona que Putnam y Campbell elogiaban por generar gran cantidad de capital social.⁶²⁰ Las matrices morales que lo rodean se basan en los seis fundamentos. En los sermones de la iglesia se habla ocasionalmente de ayudar a las víctimas de la opresión, pero los temas morales más comunes en su vida son la responsabilidad personal (basada en el fundamento de la Equidad, no ser un polizón o una carga para los demás) y la lealtad a los numerosos grupos y equipos a los que pertenece. Recuerda al eslogan de la campaña de John McCain, «Nuestro país primero».

Las cosas no tenían por qué haber sido ser así. El día que nacieron, la hermana no estaba predestinada a votar a Obama; el hermano no tenía por qué convertirse en republicano. Pero sus distintos conjuntos de genes les dieron diferentes borradores de sus mentes, lo que les llevó por diferentes caminos, a través de diferentes experiencias vitales y hacia diferentes subculturas morales. Cuando llegaron a la edad adulta, se habían convertido en personas muy diferentes cuyo único punto de acuerdo político era que no debían hablar de política cuando la hermana regresa a casa por vacaciones.

Paso 3: la gente construye narrativas vitales

La mente humana es un procesador de historias, no un procesador lógico. A todos nos encantan las buenas historias; toda cultura sumerge a sus hijos en cuentos. Entre las historias más importantes que conocemos se encuentran las historias sobre nosotros mismos, y estas narraciones vitales constituyen el tercer nivel de personalidad de McAdams. La mayor contribución de McAdams a la psicología ha sido su insistencia en que los psicólogos conecten sus datos cuantitativos (sobre los dos niveles inferiores, que medimos con cuestionarios y medidas de tiempo de reacción) con una comprensión más cualitativa de las narraciones que la gente crea para dar sentido a sus vidas. Estas narraciones no son necesariamente historias veraces, son reconstrucciones simplificadas y selectivas del pasado, a menudo conectadas con una visión idealizada del futuro. Pero a pesar de que las narraciones de la vida son hasta cierto punto fabricaciones *post hoc*, aun así influyen en nuestro comportamiento, relaciones y salud mental.⁶²¹

Las narrativas vitales están saturadas de moralidad. En un estudio, McAdams usó la Teoría de los fundamentos morales para analizar narraciones que recopiló de cristianos liberales y conservadores. Halló los mismos patrones en estas historias que mis colegas y yo habíamos hallado utilizando cuestionarios en <YourMorals.org>:

Quando se les pidió que dieran cuenta del desarrollo de su propia fe religiosa y sus creencias morales, los conservadores subrayaron los profundos sentimientos de respeto a la autoridad, la lealtad a su grupo y la pureza del yo, mientras que los liberales enfatizaron sus profundos sentimientos con respecto al sufrimiento humano y la equidad social.⁶²²

Las narraciones vitales proporcionan un puente entre un yo adolescente en desarrollo y una identidad política adulta. Por ejemplo, escucha ahora cómo Keith Richards describe un punto de inflexión en su vida en su reciente autobiografía. Richards, el famoso guitarrista de los Rolling Stones que va a la búsqueda de sensaciones y es un inconformista, fue una vez un modosito miembro del coro escolar. El coro ganaba competiciones con otras escuelas, por lo que el maestro

del coro consiguió que Richards y sus amigos no tuvieran que ir a muchas clases para así poder viajar a eventos corales cada vez más grandes. Pero cuando los niños llegaron a la pubertad y sus voces cambiaron, el maestro del coro los abandonó. Luego se les informó de que tendrían que repetir un año completo en la escuela para compensar las clases perdidas, y el maestro del coro no levantó un dedo para defenderlos.

Fue como una «patada en el estómago», dice Richards. Y estos hechos lo transformaron de una forma con obvias consecuencias políticas:

En el momento en que sucedió, Spike, Terry y yo nos convertimos en terroristas. Estaba tan enojado que sentía un ardiente deseo de venganza. Tenía razones para acabar con este país y todo lo que representaba. Pasé los siguientes tres años tratando de joderlos. Si quieres criar a un rebelde, ésa es la manera de hacerlo. [...] Ese resquemor todavía no ha desaparecido. Ahí fue cuando empecé a ver el mundo de otra manera, ya no como ellos. Fue entonces cuando me di cuenta de que hay matones más grandes que los simples matones. Ahí están ellos, las autoridades. Y se encendió una mecha de combustión lenta.⁶²³

Seguramente Richards estaba predispuesto por su personalidad a convertirse en liberal, pero su filiación política no estaba predestinada. Si sus maestros le hubieran tratado de otra forma, o si simplemente hubiera interpretado los hechos de manera diferente al crear los primeros borradores de su narrativa, podría haber acabado en un trabajo más convencional rodeado de colegas conservadores y compartido su matriz moral. Pero una vez que Richards llegó a verse a sí mismo como un cruzado contra la abusiva autoridad, no había forma de que pudiera votar al Partido Conservador británico. Su propia narrativa vital se adapta muy bien a las historias que todos los partidos de izquierda cuentan de una forma u otra.

Las grandes narrativas del liberalismo y el conservadurismo

En el libro *Moral, Believing Animals*, el sociólogo Christian Smith escribe sobre las matrices morales dentro de las que se desarrolla la vida humana.⁶²⁴ Está de acuerdo con Durkheim en que cada orden social tiene en su centro algo sagrado, y muestra cómo las historias, en particular las «grandes narrativas», identifican y refuerzan el núcleo sagrado de cada matriz. Smith es un maestro en extraer estas grandes narrativas y condensarlas en párrafos sencillos. Cada narrativa, dice, identifica un comienzo («érase una vez»), una mitad (en el que surge una amenaza o un desafío) y un desenlace (en el que se logra una resolución). Cada narración está diseñada para orientar moralmente a los oyentes, para atraer su atención hacia un conjunto de virtudes y vicios, o fuerzas buenas y malas, y para impartir lecciones sobre lo que debe hacerse ahora para proteger, recuperar o alcanzar el núcleo sagrado en dicha visión.

Una de esas narraciones, que Smith llama «narrativa del progreso liberal», organiza gran parte de la matriz moral de la izquierda académica en los Estados Unidos de hoy. Dice así:

Hubo un tiempo en que la gran mayoría de los seres humanos sufría en sociedades e instituciones sociales injustas, insalubres, represivas y opresivas. Estas sociedades tradicionales eran censurables debido a su profunda desigualdad, a la explotación y al tradicionalismo irracional. [...] Pero la noble aspiración humana de autonomía, igualdad y prosperidad batalló incansablemente contra las fuerzas de la miseria y la opresión, y con el paso del tiempo logró establecer sociedades modernas, liberales, democráticas, capitalistas y

bienestaristas. Si bien las condiciones sociales de nuestros días tienen el potencial de maximizar la libertad individual y el placer de todos, hay mucho trabajo por hacer para dismantelar los poderosos vestigios de desigualdad, explotación y represión. Esta lucha por conseguir una buena sociedad, en la que las personas son iguales y libres para perseguir su felicidad autodeterminada, es la única misión por la que verdaderamente vale la pena dar la vida.⁶²⁵

Puede que esta narrativa no encaje perfectamente con las matrices morales de la izquierda de los países europeos (donde, por ejemplo, hay más desconfianza hacia el capitalismo). No obstante, su trama general seguramente es reconocible para los izquierdistas de todo el mundo. Es una narrativa de liberación heroica. Se trata de una visión libre de la naturaleza humana en la que la autoridad, la jerarquía, el poder y la tradición son las cadenas que deben romperse para liberar las «nobles aspiraciones» de las víctimas.

Smith escribió esta narrativa antes de que existiera la Teoría de los fundamentos morales, pero se puede ver que la narrativa deriva su fuerza moral principalmente del fundamento del Cuidado/Daño (preocupación por el sufrimiento de las víctimas) y el fundamento Libertad/Opresión (una celebración de la libertad como libertad *desde* la opresión, así como libertad *para* perseguir la felicidad autodeterminada). En esta narrativa, la equidad es la igualdad política (que es en parte opuesta a la opresión); sólo hay indicios oblicuos de la Equidad como proporcionalidad.⁶²⁶ La autoridad se menciona sólo como un mal, y no se mencionan la lealtad ni la santidad.

Compara ahora esa narrativa con otra para el conservadurismo actual. El psicólogo clínico Drew Westen es otro maestro del análisis narrativo, y en su libro *The Political Brain* extrae la narrativa maestra implícita, y en ocasiones explícita, de los principales discursos de Ronald Reagan.

Reagan derrotó al demócrata Jimmy Carter en 1980, en un momento en que Irán tenía rehenes estadounidenses, la inflación superaba el 10 por ciento y las ciudades, la industria y la autoconfianza de Estados Unidos declinaban. La narrativa de Reagan dice así:

Hubo un tiempo en el que Estados Unidos fue un faro brillante. Después llegaron los liberales y erigieron una enorme burocracia federal que esposó la mano invisible del mercado. Subvirtieron nuestros valores estadounidenses tradicionales y se opusieron con insistencia a Dios y a la fe. [...] En lugar de exigir que la gente trabajase para ganarse la vida, extrajeron el dinero de los laboriosos estadounidenses y se lo dieron a drogadictos con Cadillacs y a reinas del bienestar. En lugar de castigar a los criminales, intentaron «entenderlos». En lugar de preocuparse por las víctimas de delitos, les preocupaban los derechos de los delincuentes. [...] En lugar de adherirse a los valores estadounidenses tradicionales de familia, fidelidad y responsabilidad personal, predicaron la promiscuidad, el sexo prematrimonial y el estilo de vida gay [...] y alentaron una agenda feminista que socavó los roles familiares tradicionales. [...] En lugar de mandar fuerzas contra quienes hagan el mal en todo el mundo, recortaron el presupuesto militar, faltaron al respeto a nuestros soldados uniformados, quemaron nuestra bandera y apostaron por la negociación y el multilateralismo. [...] Más tarde, los estadounidenses decidieron recuperar su país de manos de aquellos que intentaban socavarlo.⁶²⁷

Habría que modificar esta narrativa para su uso en otros países y épocas, donde lo que se está «conservando» difiere del caso estadounidense. No obstante, su trama general y su amplitud moral seguramente son reconocibles por los conservadores de todo el mundo. También es una narrativa heroica, pero es un heroísmo de *defensa*. Es menos dramático, más difícil de llevar a

una gran película. En lugar de la llamativa imagen de las multitudes que asaltan la Bastilla y liberan a los prisioneros, esta narrativa se parece más a una familia que limpia su hogar de termitas y después repara las vigas.

La narrativa de Reagan también es visiblemente conservadora, ya que se basa en su fuerza moral en al menos cinco de los seis fundamentos morales. Sólo hay una pizca de Atención (para las víctimas de la delincuencia), pero hay referencias muy claras a la Libertad (como libertad *de* la restricción del Gobierno), a la Equidad (como proporcionalidad: recaudar dinero de quienes trabajan arduamente y dárselo a las reinas del bienestar), a la Lealtad (los soldados y la bandera), la Autoridad (subversión de la familia y de las tradiciones) y la Santidad (que reemplaza a Dios con la celebración de la promiscuidad).

Ambas narrativas son totalmente distintas entre sí. ¿Son los partidistas capaces de *comprender* la historia contada desde el otro lado? Los obstáculos a la empatía no son simétricos. Si la izquierda construye sus matrices morales sobre un número menor de fundamentos morales, entonces no hay ningún fundamento utilizado por la izquierda que la derecha no utilice también. A pesar de que los conservadores puntúan ligeramente peor en las medidas de empatía y, por lo tanto, pueden sentirse menos conmovidos por una historia de sufrimiento y opresión, sí pueden reconocer que es horrible estar preso de las cadenas.⁶²⁸ Y aunque muchos conservadores se opusieron a algunas de las grandes liberaciones del siglo XX —de las mujeres, los trabajadores, los afroamericanos y los gais—, han aplaudido otras, como la liberación de Europa del Este de la opresión comunista.

Pero cuando los liberales intentan comprender la narrativa de Reagan, tienen más dificultades. Cuando hablo con liberales sobre los tres fundamentos «vinculantes» —Lealtad, Autoridad y Santidad—, veo que muchos de ellos no dejan de resoplar; rechazan enérgicamente estas preocupaciones como inmorales. La Lealtad a un grupo encoge el círculo moral; está en la base del racismo y la exclusión, dicen. La Autoridad es la opresión. La Santidad es la jerigonza religiosa cuya única función es suprimir la sexualidad femenina y justificar la homofobia.

En un estudio que hice con Jesse Graham y Brian Nosek en <ProjectImplicit.org>, probamos cómo podían entenderse entre sí liberales y conservadores. Pedimos a más de dos mil visitantes estadounidenses de la web que rellenasen el Cuestionario de Fundamentos Morales. A un tercio de ellos se les pidió que lo rellenaran de forma normal, respondiendo como ellos mismos. A un tercio se les pidió que lo cumplimentaran como respondería un «liberal típico». Y a un tercio se les pedía que lo rellenaran como respondería un «conservador típico». Este diseño nos permitió examinar los estereotipos que cada lado tenía sobre el otro. Más importante aún, nos permitió evaluar su precisión comparando las expectativas de la gente sobre los partidistas «típicos» con las respuestas reales de los partidistas a izquierda y derecha.⁶²⁹ ¿Quién era capaz de disfrazarse mejor con la posición del otro?

Los resultados fueron claros y consistentes. Los moderados y los conservadores fueron más precisos en sus predicciones, tanto cuando fingían ser liberales como conservadores. Pero los liberales fueron los menos precisos, especialmente aquellos que se definieron como «muy liberales». Los mayores errores en todo el estudio se produjeron cuando los liberales respondieron a las preguntas de Cuidado y Equidad haciéndose pasar por conservadores. Cuando nos enfrentamos a preguntas como «Una de las peores cosas que alguien podría hacer es lastimar a un animal indefenso» o «La justicia es el requisito más importante para una sociedad», los

liberales asumieron que los conservadores no estarían de acuerdo. Si tienes una matriz moral basada principalmente en cuestiones de Cuidado y Equidad (como igualdad) y escuchas la narrativa de Reagan, ¿qué otra cosa podrías pensar? Reagan parece completamente despreocupado por el bienestar de los drogadictos, los pobres y los homosexuales. Está más interesado en combatir en guerras y decirle a la gente cómo gestionar su vida sexual.

Si no ves que Reagan persigue valores positivos de Lealtad, Autoridad y Santidad, es casi automático que concluyas que los republicanos no ven nada positivo en el Cuidado y la Equidad. Incluso podrías llegar hasta las cotas de Michael Feingold, crítico de teatro del periódico liberal *The Village Voice*, cuando escribió:

Los republicanos no creen en la imaginación, en parte porque muy pocos de ellos la tienen, pero principalmente porque obstaculiza el trabajo que se han propuesto, que es destruir la raza humana y el planeta. Los seres humanos con imaginación se pueden dar cuenta de la receta para el desastre en ciernes; los republicanos, cuyo objetivo en la vida es sacar provecho del desastre y que no se preocupan por los seres humanos, no pueden o no lo harán. Por eso creo que deberían ser exterminados antes de que hagan más daño.⁶³⁰

Una de las muchas ironías de esta cita es que muestra la incapacidad de un crítico de teatro, que hábilmente ingresa en fantásticos mundos imaginarios para ganarse la vida, para pensar que los republicanos actúan dentro de una matriz moral diferente de la suya. La moralidad une y ciega.

El punto ciego de la izquierda: el capital moral

Mi propia narrativa vital intelectual ha tenido dos puntos de inflexión. En el capítulo 5 te conté el primero, en la India, cuando mi mente se abrió a la existencia de una moral más amplia descrita por Richard Shweder (es decir, la ética de la comunidad y la divinidad). Pero desde ese punto de inflexión en 1993 hasta la elección de Barack Obama en 2008, seguía siendo partidario de los liberales. Quería que mi equipo (los demócratas) venciera al otro equipo (los republicanos). De hecho, comencé a estudiar política precisamente porque me sentía muy frustrado por la ineficaz campaña de John Kerry a la presidencia. Estaba convencido de que los liberales estadounidenses no «entendían» la moral y los motivos de sus compatriotas conservadores, y quería utilizar mi investigación en psicología moral para ayudar a ganar a los liberales.

Para aprender sobre psicología política, decidí impartir un seminario sobre el tema en la primavera de 2005. Al saber que tenía que impartir esta clase, busqué buenas lecturas. Entonces, cuando me encontraba visitando a unos amigos en Nueva York un mes después de la derrota de Kerry, fui a una librería de segunda mano a mirar la sección de ciencias políticas. Mientras escudriñaba los estantes, me saltó un libro: un libro marrón grueso con una sola palabra en el lomo: *conservadurismo*. Era un volumen de lecturas editado por el historiador Jerry Muller. Empecé a leer la introducción de Muller de pie en el pasillo, pero en la tercera página tuve que sentarme en el suelo. No me di cuenta hasta años después, pero el ensayo de Muller fue mi segundo punto de inflexión.

Muller comenzaba diferenciando el conservadurismo de la ortodoxia. La ortodoxia es la opinión de que existe un «orden moral trascendente, al que deberíamos tratar de conformar los caminos de la sociedad».⁶³¹ Los cristianos que ven la Biblia como fuente de legislación, al igual que los musulmanes que quieren vivir bajo la *sharía*, son ejemplos de ortodoxia. Quieren que su sociedad coincida con un orden moral ordenado externamente, por lo que abogan por un cambio, a veces un cambio radical. Esto es algo que puede ponerlos en desacuerdo con los verdaderos conservadores, que ven el cambio radical como peligroso.

Más adelante, Muller diferenciaba el conservadurismo de la Contrailustración. Es cierto que se puede decir que la mayoría de la resistencia a la Ilustración ha sido por definición conservadora (por ejemplo, los clérigos y aristócratas que trataban de conservar el antiguo orden). Pero el conservadurismo moderno, afirma Muller, encuentra sus orígenes dentro de las principales corrientes del pensamiento ilustrado, cuando hombres como David Hume y Edmund Burke intentaron desarrollar una crítica razonada, pragmática y esencialmente utilitaria del proyecto ilustrado. Esta frase me sorprendió:

Lo que hace que los argumentos sociales y políticos sean *conservadores* en oposición a los *ortodoxos* es que la crítica de los argumentos liberales o progresistas tiene lugar sobre la base ilustrada de la búsqueda de la felicidad humana basada en el uso de la razón.⁶³²

Como liberal de toda la vida, había asumido que conservadurismo = ortodoxia = religión = fe = rechazo de la ciencia. Por lo tanto, como ateo y científico, estaba obligado a seguir siendo liberal. Pero Muller afirmaba que el conservadurismo moderno busca en realidad crear la mejor sociedad posible, la que produce mayor felicidad dadas las circunstancias locales. ¿Seguro? ¿Ha habido algún tipo de conservadurismo capaz de competir contra el liberalismo en el tribunal de las ciencias sociales? ¿Podrían los conservadores tener una fórmula mejor para gestionar la sociedad?

Seguí leyendo. Muller hacía una serie de afirmaciones sobre la naturaleza humana y las instituciones, que según él son las creencias centrales del conservadurismo. Los conservadores creen que somos intrínsecamente imperfectos y tendemos a actuar mal cuando se eliminan todas las restricciones y la responsabilidad (véanse Glaucón, Tetlock y Ariely en el capítulo 4). Nuestro razonamiento es imperfecto y propenso al exceso de confianza, por lo que es peligroso construir teorías basadas en la razón pura, sin restricciones de la intuición y la experiencia histórica (véase Hume en el capítulo 2 y Baron-Cohen sobre sistematización en el capítulo 6). Las instituciones emergen gradualmente como hechos sociales, que luego respetamos e incluso sacralizamos, pero si eliminamos estas instituciones de autoridad y las consideramos artificios arbitrarios que sólo existen para nuestro beneficio, las hacemos menos efectivas. Y, por tanto, nos exponemos a una mayor anomia y desorden social (véase Durkheim en los capítulos 7 y 11).

Basándome en mi propia investigación, no tuve más remedio que estar de acuerdo con estas afirmaciones conservadoras. A medida que seguía leyendo escritos de intelectuales conservadores, desde Edmund Burke en el siglo XVIII hasta Friedrich Hayek y Thomas Sowell en el XX, me di cuenta de que habían alcanzado una perspectiva crucial de la sociología de la

moralidad con la que nunca antes me había encontrado. Habían entendido la importancia de lo que llamaré *capital moral*. (Ten en cuenta que me refiero a intelectuales conservadores, no al Partido Republicano.)⁶³³

El término *capital social* se extendió en las ciencias sociales en la década de 1990, y saltó al vocabulario público más amplio después de la publicación en 2000 del libro de Robert Putnam *Solo en la bolera*.⁶³⁴ En economía, el capital se refiere a los recursos que permiten a una persona o empresa producir bienes o servicios. Hay capital financiero (dinero en el banco), capital físico (como una llave inglesa o una fábrica) y capital humano (como unos comerciales bien preparados). Si en el resto de parámetros puntúan igual, una empresa con más capital de algún tipo superará a una empresa con menos.

El capital social se refiere a una clase de capital que los economistas habían pasado por alto en gran medida: los vínculos sociales entre los individuos y las normas de reciprocidad y confiabilidad que surgen de esos vínculos.⁶³⁵ Cuando todo lo demás es igual, una empresa con más capital social superará a sus competidores menos cohesivos y menos confiados internamente (lo que tiene sentido, dado que los seres humanos fueron moldeados por la selección multinivel para ser cooperadores contingentes). De hecho, en las discusiones sobre el capital social a veces se usa el ejemplo de los comerciantes de diamantes judíos ultraortodoxos que mencioné en el capítulo anterior.⁶³⁶ Este grupo étnico fuertemente unido ha sido capaz de crear un mercado más eficiente porque sus costes de transacción y monitoreo son muy bajos al haber menos gastos generales en cada transacción. Y sus costes son muy bajos porque confían los unos en los otros. Si otro mercado rival abriera en la ciudad, compuesto por comerciantes de diversidad étnica y religiosa, habría que gastar mucho más dinero en abogados y guardias de seguridad, dado lo fácil que es cometer fraude o robo al enviar diamantes para que lo inspeccionen otros comerciantes. Al igual que las comunas no religiosas estudiadas por Richard Sosis, les resultaría mucho más difícil lograr que la gente siga las normas morales de la comunidad.⁶³⁷

Todo el mundo adora el capital social. Así nos situemos a la izquierda, a la derecha o en el centro, ¿quién podría dejar de ver el valor de poder confiar en los demás? Pero ahora amplíemos nuestro enfoque más allá de las empresas que intentan producir bienes y pensemos en una escuela, una comuna, una empresa o incluso en un país entero que quiera mejorar el comportamiento moral. Dejemos de lado los problemas de la diversidad moral y especifiquemos el objetivo como aumentar la «producción» de comportamientos prosociales y disminuir la «cantidad» de conductas antisociales, más allá de lo que cada grupo entienda por ello. Para cumplir estos objetivos en cualquier visión moral, seguro que buscas obtener altos niveles de capital social. (Es difícil imaginar cómo la anomia y la desconfianza podrían salir beneficiadas.) Pero ¿será suficiente con unir a la gente con relaciones sanas y de confianza para mejorar el perfil ético del grupo?

Si crees que las personas son inherentemente buenas y que prosperan cuando se eliminan las restricciones y las divisiones, entonces sí, puede ser suficiente. Pero los conservadores generalmente tienen una visión muy diferente de la naturaleza humana. Creen que la gente necesita estructuras o restricciones externas para comportarse bien, cooperar y prosperar. Estas restricciones externas incluyen leyes, instituciones, costumbres, tradiciones, Estados y religiones. La gente con esta visión «restringida»⁶³⁸ se muestra, por lo tanto, muy preocupada por la salud y

la integridad de estos dispositivos de coordinación «externos». Sin ellos, creen, la gente comenzará a mentir y a comportarse de manera egoísta. Sin ellos, el capital social decaerá rápidamente.

Si eres miembro de una sociedad WEIRD, tus ojos tienden a fijarse en objetivos como las personas, pero no ves automáticamente las relaciones entre ellas. Tener un concepto como el de capital social es útil porque te obliga a ver las relaciones dentro de las que estas personas están integradas y las hacen más productivas. Te propongo que llevemos este enfoque un paso más allá. Para comprender el milagro de las comunidades morales que trascienden los límites de parentesco, debemos mirar no sólo a la gente, y no sólo a las relaciones que establecen entre sí, sino al *entorno completo* en el que están integradas esas relaciones y que las hacen más virtuosas (más allá de lo que cada uno entienda por ese término). Hace falta mucho material imaginativo para sostener una comunidad moral.

Por ejemplo, en una isla o ciudad pequeñas, generalmente no es necesario ponerle el candado a la bicicleta, pero en una ciudad grande del mismo país, si sólo aseguras el cuadro de la bicicleta, te pueden robar las ruedas. Ser pequeño, aislado o moralmente homogéneo son ejemplos de condiciones ambientales originales que aumentan el capital moral de una comunidad. Eso no significa que las islas y ciudades pequeñas sean mejores lugares para vivir en general, ya que la diversidad y la aglomeración de las grandes ciudades las convierten en lugares más creativos e interesantes para mucha gente, pero eso es un inconveniente. (Que intercambies o no algo de capital moral a cambio de cierta diversidad y creatividad dependerá en parte de la configuración de tu cerebro en rasgos como la apertura a la experiencia y la sensibilidad a las amenazas, y ésta es una de las razones por la que las ciudades suelen ser mucho más liberales que el campo.)

Observar un grupo de factores externos y la forma en que se combinan con la psicología moral interna, nos conduce de nuevo a la definición de sistemas morales que mencioné en el capítulo anterior. De hecho, podemos definir el capital moral como *los recursos que sostienen una comunidad moral*.⁶³⁹ Más específicamente, el capital moral tiene que ver con

el grado en que una comunidad posee conjuntos interconectados de valores, virtudes, normas, prácticas, identidades, instituciones y tecnologías que se combinan bien con los mecanismos psicológicos evolucionados y, por lo tanto, permiten a la comunidad reprimir o regular el egoísmo y hacer posible la cooperación.

Veamos el capital moral en acción y hagamos un experimento mental utilizando las comunas del siglo XIX estudiadas por Richard Sosis. Supongamos que cada comuna la inició un grupo de veinticinco adultos que se conocían, se caían bien y confiaban entre sí. En otras palabras, supongamos que cada comuna comenzó con una cantidad alta e igual de capital social el primer día. ¿Qué factores permitieron a algunas comunas mantener su capital social y generar altos niveles de comportamiento prosocial durante décadas mientras que otras degeneraron en discordia y desconfianza al primer año?

En el último capítulo, afirmé que la creencia en los dioses y los costosos rituales religiosos resultaron ser ingredientes cruciales del éxito. Pero dejemos de lado la religión y veamos otro tipo de originalidades. Supongamos que cada comuna comenzó con una lista clara de valores y virtudes que se imprimió en carteles y era visible a lo largo y ancho de la comuna. Una comuna que valore la expresión propia más que la conformidad y que aprecie más la virtud de la

tolerancia que la virtud de la lealtad podría resultar más atractiva a ojos de los forasteros, y esto podría suponer una ventaja para reclutar nuevos miembros, pero tendría un capital moral más bajo que una comuna que valorase la conformidad y la lealtad. La comuna más estricta sería más capaz de suprimir o regular el egoísmo y, por lo tanto, sería más probable que perdurara.

Las comunidades morales son cosas frágiles, difíciles de construir y fáciles de destruir. Cuando pensamos en comunidades muy grandes como los países, el desafío es extraordinario y la amenaza de la entropía moral es intensa. No hay un gran margen de error; muchos países fracasan como comunidades morales, particularmente los países corruptos donde los dictadores y las élites controlan el poder legislativo y las fuerzas policiales y dirigen el Estado en su propio beneficio. Si no valoras el capital moral, entonces no fomentarás valores, virtudes, normas, prácticas, identidades, instituciones y tecnologías que lo aumenten.

Permíteme aclarar que el capital moral no siempre es un bien puro. El capital moral conduce automáticamente a la supresión de los polizontes, pero no conduce automáticamente a otras formas de equidad, como la igualdad de oportunidades. Y mientras que un capital moral elevado ayuda a una comunidad a funcionar de manera eficiente, puede utilizar esa eficiencia para infligir daño a otras comunidades. Se puede obtener un capital moral alto dentro de una secta o de un país fascista, siempre que la mayoría acepte de verdad la matriz moral prevaleciente.

No obstante, si tratas de cambiar una organización o una sociedad y no consideras los efectos de sus cambios en el capital moral, te vas a meter en líos. Éste, creo, *es el punto ciego fundamental de la izquierda*. Explica por qué las reformas liberales son tan a menudo contraproducentes y por qué las revoluciones comunistas generalmente terminan en despotismo.⁶⁴⁰ Es la razón por la que creo que el liberalismo, que tanto ha hecho por la libertad y la igualdad de oportunidades, no es suficiente como filosofía de gobierno. Tiende a abarcar demasiado, a cambiar demasiadas cosas demasiado rápido y reducir inadvertidamente el stock de capital moral. Por el contrario, si bien los conservadores preservan mejor el capital moral, a menudo no perciben a determinados tipos de víctimas, no limitan la depredación de ciertos intereses poderosos y no ven la necesidad de cambiar o actualizar las instituciones a medida que cambian los tiempos.

Un yin y dos yang

En la filosofía china, el yin y el yang se refieren a cualquier par de fuerzas opuestas o aparentemente opuestas que, en realidad, son complementarias e interdependientes. La noche y el día no son enemigos, ni lo son el calor y el frío, el verano y el invierno, el hombre y la mujer. Necesitamos ambos, a menudo en un equilibrio cambiante o alterno. John Stuart Mill dijo que los liberales y los conservadores son: «Un partido de orden o estabilidad, y un partido de progreso o reforma, elementos necesarios para un estado saludable de vida política».⁶⁴¹

El filósofo Bertrand Russell veía esta misma dinámica a lo largo de la historia intelectual occidental: «Desde el año 600 a. C. hasta hoy, los filósofos se han dividido entre aquellos que deseaban estrechar lazos sociales y aquellos que deseaban relajarlos».⁶⁴² Russell explica por qué ambas partes están parcialmente en lo cierto, y lo hace utilizando términos que son más parecidos al *capital moral* de lo que podía esperar:

Está claro que cada visión en esta disputa, como todo lo que persiste durante largos períodos de tiempo, es en parte correcta y en parte incorrecta. La cohesión social es una necesidad, y la humanidad nunca ha logrado imponerla mediante argumentos meramente racionales. Cada comunidad está expuesta a dos peligros opuestos: por un lado, la osificación a través de demasiada disciplina y de la reverencia por la tradición; por otro lado, la disolución o el sometimiento a la conquista extranjera, merced al crecimiento de un individualismo e independencia personal que hace imposible la cooperación.⁶⁴³

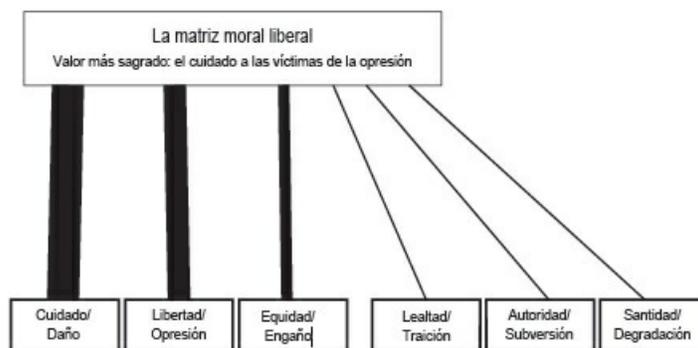
Voy a asumir el riesgo y a aplicar las ideas de Mill y Russell a algunos debates actuales de la sociedad estadounidense. Es un riesgo porque los lectores partidistas quizá acepten mis afirmaciones sobre el yin y el yang en el resumen, pero no cuando empiezo diciendo que el «otro lado» tiene algo útil que decir sobre temas controvertidos concretos. Sin embargo, estoy dispuesto a correr ese riesgo, porque quiero demostrar que la política pública realmente podría mejorar si se basara en la información de todos los lados. Utilizaré el marco del utilitarismo durkheimiano que desarrollé al final del capítulo 11. Es decir, evaluaré cada problema en función de lo bien que la ideología en cuestión sea capaz de promover el bien común de una sociedad (ésta es la parte utilitarista), pero voy a adoptar una visión de la humanidad de *homo duplex* (o 90 por ciento chimpancé, 10 por ciento abeja), lo que significa que los humanos necesitamos acceso a colmenas sanas para prosperar (ésta es la parte de Durkheim).

En lugar de limitarnos a contrastar la izquierda y la derecha, dividiré la derecha en dos grupos: los conservadores sociales (como la derecha religiosa) y los libertarios (a veces llamados «liberales clásicos» debido a su amor por los mercados libres). Son dos grupos que hemos estudiado mucho en YourMorals.org, y hallamos que tienen personalidades y morales muy diferentes. En las páginas que siguen explicaré brevemente por qué creo que los liberales están justificados en dos puntos principales. Luego explicaré, en dos contrapuntos, dónde creo que los libertarios y los conservadores sociales están justificados.

Yin: sabiduría liberal

La izquierda construye su matriz moral en tres de los seis fundamentos, pero se apoya con mayor firmeza y consistencia en el fundamento del Cuidado.⁶⁴⁴ Podríamos ilustrarlo de esta manera, en la que el grosor de cada línea corresponde a la importancia de cada fundamento:

Figura 12.2 La matriz moral de los liberales estadounidenses



Los liberales suelen desconfiar de los llamamientos a la lealtad, la autoridad y la santidad, aunque no rechazan estas intuiciones en todos los casos (piensa en la santificación de la naturaleza), así que dibujé esas líneas con un trazo fino, pero ahí estaban. Los liberales tienen muchos valores específicos, pero creo que es útil identificar el valor más sagrado de cada grupo: el «tercer carril» que lo expulsará del grupo si lo toma. Desde la década de 1960, para los liberales estadounidenses creo que el valor más sagrado es el cuidado a las víctimas oprimidas. Cualquiera que culpe a esas víctimas de sus propios problemas o que muestre o simplemente disculpe los prejuicios contra los grupos de víctimas sacralizados obtendrá una respuesta tribal vehemente.⁶⁴⁵

Nuestros datos en <YourMorals.org> coinciden con las definiciones filosóficas y populares del liberalismo que enfatizan el cuidado de los vulnerables, la oposición a la jerarquía y la opresión y el interés por cambiar leyes, tradiciones e instituciones para resolver problemas sociales.⁶⁴⁶ El presentador de radio liberal Garrison Keillor captó el espíritu y la imagen que la izquierda estadounidense moderna tiene de sí misma cuando escribió:

Soy liberal, y el liberalismo es la política de la bondad. Los liberales defienden la tolerancia, la magnanimidad, el espíritu comunitario, la defensa de los débiles contra los poderosos, el amor por el aprendizaje, la libertad de culto, el arte y la poesía, la vida de la ciudad, las cosas que hacen que valga la pena morir por América.⁶⁴⁷

No estoy seguro de cuántos estadounidenses han sacrificado su vida por la bondad y la poesía, pero creo que esta matriz moral lleva a los liberales a insistir en dos puntos que creo que son esenciales para la salud de una sociedad.

Punto n.º 1: los Gobiernos pueden y deben controlar a los superorganismos corporativos

Me encantó la película *Avatar*, pero contenía el pensamiento evolutivo más tonto que he visto. Me resultó más fácil creer que las islas podrían flotar en el cielo que creer que todas las criaturas podrían vivir en armonía y dejarse caer voluntariamente para permitir que otros se las coman. Sin embargo, había un elemento futurista que me pareció bastante creíble. La película muestra la Tierra dentro de algunos siglos como un planeta administrado por corporaciones que han convertido a los Gobiernos nacionales en sus lacayos.

En el capítulo 9 hablé de las principales transiciones en la evolución de la vida. Describí el proceso por el cual emergen los superorganismos, dominan sus nichos preferidos, cambian sus ecosistemas y empujan a sus competidores a los márgenes o a la extinción. En el capítulo 10 mostré que las corporaciones son superorganismos. No son *como* los superorganismos, son superorganismos de verdad. Por lo tanto, si el pasado sirve de guía, las empresas se volverán cada vez más poderosas a medida que evolucionen y que cambien los sistemas legales y políticos de sus países anfitriones para que sean cada vez más hospitalarios. La única fuerza que queda en la Tierra que puede hacer frente a las corporaciones más grandes son los Gobiernos nacionales, algunos de los cuales aún mantienen el poder de imponer el pago de impuestos, regular y dividir a las corporaciones en partes más pequeñas cuando se vuelven demasiado poderosas.

Los economistas hablan de «externalidades»: los costes (o beneficios) incurridos por terceros que no estaban de acuerdo con la acción que causó el coste (o beneficio). Por ejemplo, si un agricultor comienza a usar un nuevo tipo de fertilizante que aumenta su cosecha pero causa vertidos perjudiciales, se lleva los beneficios, pero los costes de su decisión corren por cuenta de otros. Si una granja industrial encuentra una manera más rápida de engordar el ganado pero, en cambio, hace que los animales sufran más dolor, mantiene la ganancia y los animales pagan el coste. Las corporaciones están obligadas a maximizar las ganancias para los accionistas, y eso significa que buscan todas las oportunidades de reducir los costes, incluida la transferencia de costes a otros (cuando sea legal) en forma de externalidades.

No soy anticorporativo, soy simplemente glauconiano. Cuando las corporaciones operan a plena luz del día, con una prensa libre que está dispuesta y es capaz de informar sobre las externalidades impuestas a los demás, es probable que se comporten bien, como lo hace la mayoría de las corporaciones. Pero muchas corporaciones operan con un alto grado de secretismo e invisibilidad pública (como lo hacen los gigantescos procesadores de alimentos y las granjas industriales de Estados Unidos).⁶⁴⁸ Y muchas corporaciones tienen la capacidad de «capturar» o si no influir en políticos y agencias federales cuyo trabajo es regularlas (especialmente ahora que el Tribunal Supremo de Estados Unidos ha otorgado a las corporaciones el derecho de hacer donaciones ilimitadas a causas políticas).⁶⁴⁹ Cuando las corporaciones reciben el anillo de Giges, podemos esperar resultados catastróficos (para el ecosistema, el sistema bancario, la salud pública, etc.).

Creo que los liberales tienen razón al creer que una función importante del Gobierno es defender el interés general contra el poder de las corporaciones y su tendencia a imponer externalidades a los demás, particularmente a los menos capaces de defenderse ante los tribunales (como los pobres, los inmigrantes o los animales de granja). Los liberales pueden ir demasiado lejos a veces, de hecho, a menudo son reflexivamente antiempresariales, lo que es un gran error desde un punto de vista utilitario.⁶⁵⁰ Pero es saludable que un país tenga este tira y afloja constante, un debate continuo entre el yin y el yang sobre cómo y cuándo limitar y regular el comportamiento corporativo.

Punto n.º 2: algunos problemas si se pueden resolver

A medida que la propiedad de los automóviles se disparaba en las décadas de 1950 y 1960, también lo hacía el tonelaje de plomo que salía de los tubos de escape hacia la atmósfera: 200.000 toneladas de plomo al año en 1973.⁶⁵¹ (Las refinerías de gasolina habían estado agregando plomo desde la década de 1930 para aumentar la eficiencia del proceso de refinado.) A pesar de la evidencia de que el aumento en el tonelaje de plomo se abría paso en los pulmones y el flujo sanguíneo y cerebral de los estadounidenses y estaba retrasando el desarrollo neuronal de millones de niños, la industria química había conseguido bloquear todos los esfuerzos para prohibir los aditivos de plomo de la gasolina durante décadas. Fue un caso típico de superorganismos corporativos que utilizan todos los métodos de influencia para preservar su capacidad de transmitir una externalidad mortal a los demás.

La Administración Carter comenzó a eliminar parcialmente el plomo de la gasolina, pero casi se revirtió cuando Ronald Reagan destruyó la capacidad de la Agencia de Protección Ambiental para redactar nuevas regulaciones o hacer cumplir las antiguas. Un grupo bipartidista de congresistas defendió a los niños contra la industria química, y en la década de 1990 el plomo se había eliminado por completo de la gasolina.⁶⁵² Esta simple intervención de salud pública hizo milagros: los niveles de plomo en la sangre de los niños se redujeron en paralelo a los niveles de plomo en la gasolina, disminución que se ha acreditado como parte del aumento en el coeficiente intelectual medido en las últimas décadas.⁶⁵³

Lo que es aún más asombroso, un análisis reciente demostró que la eliminación gradual, que comenzó a fines de la década de 1970, puede haber sido responsable de hasta *la mitad* de la caída extraordinaria e inexplicable de la delincuencia ocurrida en la década de 1990.⁶⁵⁴ Decenas de millones de niños, en particular los niños pobres de las grandes ciudades, habían crecido con altos niveles de plomo, lo que interfirió con su desarrollo neuronal desde los años cincuenta hasta finales de los setenta. Los muchachos de este grupo continuaron causando la oleada gigante de criminalidad que aterrorizó a Estados Unidos —y lo condujo a la derecha— desde la década de 1960 hasta principios de la década de 1990. Estos jóvenes fueron reemplazados con el tiempo por una nueva generación de jóvenes con cerebros sin plomo (y, por lo tanto, con mejor control de los impulsos), lo que puede ser parte de la razón por la que el índice de criminalidad se desplomase.

Desde una perspectiva utilitarista durkheimiana, es difícil imaginar un caso mejor de intervención del Gobierno para resolver un problema nacional de salud. Este reglamento salvó vastas cantidades de vidas, puntos de coeficiente intelectual, dinero y capital moral, todo al mismo tiempo.⁶⁵⁵ Cuando los conservadores objetan que los esfuerzos liberales para intervenir en los mercados o comprometerse en la «ingeniería social» siempre tienen consecuencias no deseadas, deben tener en cuenta que a veces esas consecuencias son positivas. Cuando los conservadores dicen que los mercados ofrecen mejores soluciones que las regulaciones, permíteles dar un paso adelante y explicar su plan para eliminar las externalidades peligrosas e injustas generadas que muchos mercados generan.⁶⁵⁶

Yang n.º 1: sabiduría libertaria

A veces se dice que los libertarios son socialmente liberales (a favor de la libertad individual en asuntos privados como el sexo y el consumo de drogas) y económicamente conservadores (a favor de los mercados libres), pero esas etiquetas nos muestran cuán confusos se han vuelto estos términos en Estados Unidos.

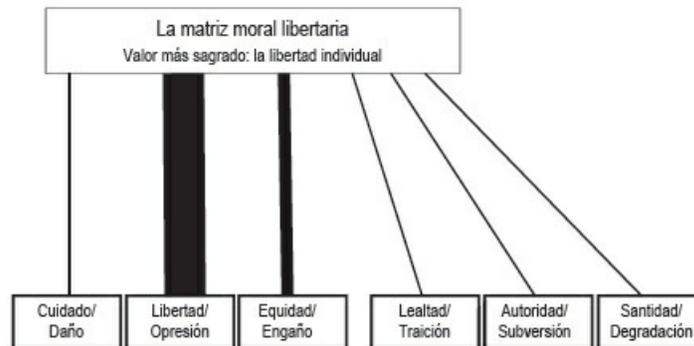
Los libertarios son los descendientes directos de los reformadores de la Ilustración de los siglos XVIII y XIX que lucharon para liberar a las personas y los mercados del control de los reyes y el clero. Los libertarios aman la libertad, ése es su valor sagrado. Muchos libertarios desearían ser conocidos sólo como liberales,⁶⁵⁷ pero perdieron esa denominación en Estados Unidos (aunque no en Europa) cuando el liberalismo se dividió en dos bandos a fines del siglo XIX. Algunos liberales comenzaron a ver a las corporaciones poderosas y a los industriales ricos como las principales amenazas a la libertad. Estos «nuevos liberales» (también conocidos como «liberales de izquierda» o «progresistas») consideraban al Gobierno como la única fuerza capaz

de proteger a los ciudadanos y rescatar a las muchas víctimas de las crueles y brutales prácticas del capitalismo industrial. Los liberales que seguían temiendo al Gobierno como la principal amenaza para la libertad eran conocidos como «liberales clásicos», «liberales de derecha» (en algunos países) o libertarios (en Estados Unidos).

Aquellos que escogieron el camino progresista comenzaron a utilizar el Gobierno no sólo para salvaguardar la libertad sino también para promover el bienestar general de la gente, particularmente de aquellos que no podían valerse por sí mismos. Los republicanos progresistas (como Theodore Roosevelt) y los demócratas (como Woodrow Wilson) tomaron medidas para limitar el creciente poder de las corporaciones, como romper monopolios y crear nuevas agencias gubernamentales para regular las prácticas laborales y garantizar la calidad de los alimentos y los medicamentos. Algunas reformas progresistas se introdujeron mucho más profundamente en la vida privada y la libertad personal, como obligar a los padres a enviar a sus hijos a la escuela y prohibir la venta de alcohol.

Puedes ver esta bifurcación en el camino si observas la matriz moral liberal (figura 12.2). Se basa principalmente en dos fundamentos: Cuidado y Libertad (más algo de Equidad, porque todos valoran la proporcionalidad en cierta medida). En 1900, los liberales que confiaban más en el fundamento del Cuidado —aquellos que sentían el dolor de los demás con mayor intensidad— estaban predispuestos a tomar la bifurcación de la izquierda (progresista). Pero los liberales de 1900 que confiaban más en el fundamento de la Libertad —aquellos que sentían cada bocado de las restricciones a su libertad más vivamente— se negaron a seguir (véase la figura 12.3). De hecho, el escritor libertario Will Wilkinson ha sugerido hace poco que los libertarios son básicamente liberales que aman los mercados y carecen de causas perdidas.⁶⁵⁸

Figura 12.3 La matriz moral libertaria



En <YourMorals.org> hemos hallado que Wilkinson tiene razón. En un proyecto liderado por Ravi Iyer y Sena Koleva, analizamos decenas de encuestas completadas por doce mil libertarios y comparamos sus respuestas con las de decenas de miles de liberales y conservadores. Descubrimos que los libertarios se parecen más a los liberales que a los conservadores en la mayoría de las medidas de personalidad (por ejemplo, ambos grupos puntúan más que los conservadores en la apertura a la experiencia, y menos que los conservadores en la sensibilidad a la repugnancia y en el esmero). En el Cuestionario sobre Fundamentos Morales, los libertarios y los liberales obtuvieron puntuaciones muy bajas en los fundamentos de la Lealtad, la Autoridad y

la Santidad. Donde los libertarios se separan más de los liberales es en dos medidas: el fundamento del Cuidado, donde obtienen una puntuación muy baja (incluso más baja que los conservadores) y en algunas nuevas preguntas que agregamos sobre la libertad *económica*, donde obtienen una puntuación extremadamente alta (un poco más alta que los conservadores, mucho más alta que los liberales).

Por ejemplo, ¿estás de acuerdo en que «el Gobierno debería hacer más para promover el bien común, incluso si eso significa limitar la libertad y las elecciones individuales?». Si es así, entonces probablemente eres liberal. Si no, entonces podrías ser libertario o conservador. La división entre liberales (progresistas) y libertarios (liberales clásicos) se produjo exactamente alrededor de esta pregunta hace más de cien años, y se muestra claramente en nuestros datos de hoy. Las personas con ideales libertarios generalmente han apoyado al Partido Republicano desde la década de 1930 porque los libertarios y los republicanos tienen un enemigo común: la sociedad liberal de bienestar que creen que está destruyendo la libertad en Estados Unidos (para los libertarios) y la moral (para los conservadores sociales).

Creo que los libertarios tienen razón en muchos puntos,⁶⁵⁹ pero me enfocaré aquí en un solo contrapunto al liberalismo.

Contrapunto n.º 1: los mercados son mágicos

En 2007, el padre de David Goldhill murió de una infección que contrajo en el hospital. Al tratar de dar sentido a esta muerte innecesaria, Goldhill comenzó a leer sobre el sistema de atención médica estadounidense, donde anualmente mueren unas cien mil personas por esas infecciones accidentales. Supo que la tasa de mortalidad puede reducirse en dos tercios cuando los hospitales siguen una lista de verificación de procedimientos sanitarios, pero la mayoría de los hospitales no adoptan esa lista de verificación.

Goldhill, un hombre de negocios (y demócrata), se preguntaba cómo era posible que cualquier organización pasara por alto una medida tan sencilla que producía beneficios tan inmensos. En el mundo de los negocios, tal ineficiencia pronto conduciría a la bancarrota. A medida que sabía más y más sobre el sistema de atención médica, descubrió lo mal que se ponen las cosas cuando se proporcionan bienes y servicios sin un mercado que funcione correctamente.

El punto central de la investigación de Goldhill giraba sobre el absurdo de usar el seguro para pagar las compras del día a día. Normalmente contratamos seguros para cubrir los riesgos de una pérdida catastrófica. Entramos en un grupo de seguros con otras personas para distribuir el riesgo y esperamos no cobrar jamás un céntimo. Gestionamos nosotros mismos los gastos cotidianos, y buscamos la más alta calidad al precio más bajo. Nunca presentaríamos una reclamación a nuestro seguro de automóvil para que nos pagara un cambio de aceite.

La próxima vez que vayas al supermercado, observa detenidamente una lata de guisantes. Piensa en todo el trabajo que hay detrás: agricultores, camioneros y empleados de supermercados, mineros y metalúrgicos que hicieron la lata, y piensa cuán milagroso es poder comprar esa lata por menos de 1 dólar. En cada paso del camino, la competencia entre los proveedores recompensó a aquellos cuyas innovaciones restaban un céntimo del coste de obtener esa lata para ti. Si

comúnmente se piensa que Dios creó el mundo y luego lo arregló en nuestro beneficio, entonces el mercado libre (y su mano invisible) es buen candidato a Dios. Ahora entenderás por qué los libertarios a veces tienen una fe casi religiosa en los mercados libres.

Ahora hagamos el trabajo del diablo y extendamos el caos por todo el mercado. Supongamos que un día todos los precios se borran de todos los productos en el supermercado. Todas las etiquetas también, más allá de una simple descripción de los contenidos, por lo que no podemos comparar productos de diferentes marcas. Escoge lo que quieras, tanto como quieras y pasa por caja. El cajero escanea tu tarjeta de seguro de alimentos y te ayuda a completar tu detallada reclamación. Pagas una tarifa de 10 dólares en efectivo y te vas a casa con tus compras. Un mes después, recibes una factura que te informa de que tu compañía de seguros de alimentos pagará al supermercado la mayor parte del coste restante, pero tendrás que enviar un cheque de 15 dólares adicionales. Puede parecer una ganga pagar 25 dólares por un carro de alimentos, pero en realidad estás pagando la factura del supermercado todos los meses al desembolsar 2.000 dólares por la prima de tu seguro de alimentos.

Bajo este sistema, hay pocos incentivos para que alguien encuentre formas innovadoras de reducir el coste de los alimentos o aumentar su calidad. Los supermercados reciben el pago de las aseguradoras y las aseguradoras obtienen sus primas de ti. El coste del seguro de alimentos comienza a aumentar a medida que los supermercados almacenan sólo los alimentos que les proporcionan los pagos más altos del seguro, no los alimentos valiosos para ti.

A medida que aumenta el coste del seguro alimentario, muchas personas ya no pueden permitírselo. Los liberales (motivados por el Cuidado) presionan por un nuevo programa gubernamental para comprar seguros de alimentos para pobres y ancianos. Pero una vez el Gobierno se convierte en el principal comprador de seguros alimentarios, el éxito de las industrias de supermercados y seguros alimentarios depende principalmente de maximizar el rendimiento de los pagos del Gobierno. Antes de que te des cuenta, esa lata de guisantes le cuesta al Gobierno 30 dólares, y todos nosotros estamos pagando el 25 por ciento de nuestros cheques de pago en impuestos para que podamos comprar alimentos de baja calidad a costes totalmente inflados.

Según Goldhill, es lo que nos hemos hecho a nosotros mismos. Mientras mantengamos el modelo insano de tarifa por servicio, en el que los consumidores de servicios médicos no pagan las tarifas, las cosas empeorarán. No podemos solucionar el problema convocando paneles de expertos para establecer el precio máximo permitido para una lata de guisantes. Sólo un mercado laboral puede unir oferta, demanda e ingenio para brindar atención médica al precio más bajo posible. (Los costes son más bajos en los países donde el Gobierno es el «pagador único», en lugar de las compañías de seguros de salud, pero aun así, sin un mercado que funcione, los costes de atención sanitaria continúan aumentando y ahora amenazan la viabilidad de muchos Estados de bienestar europeos.)

Cuando los libertarios hablan del milagro del «orden espontáneo» que surge cuando a las personas se les permite tomar sus propias decisiones (y asumir los costes y beneficios de esas elecciones), los demás deberíamos escuchar.⁶⁶⁰ El cuidado y la compasión a veces motivan a los liberales a interferir en el funcionamiento de los mercados, pero el resultado puede provocar un daño extraordinario a gran escala. (Por supuesto, como dije anteriormente, a veces los Gobiernos deben intervenir para corregir las externalidades y hacer así que los mercados funcionen

correctamente.) Los liberales quieren utilizar el Gobierno para muchos propósitos, pero los gastos de atención de la salud están acabando con todas las demás posibilidades. Si crees que tus Gobiernos locales y estatales y federales están en quiebra, espera a que la generación del *baby boom* se termine de jubilar.

Me parece irónico que los liberales acepten a Darwin y rechacen el «diseño inteligente» como la explicación del diseño y la adaptación en el mundo natural, pero no acepten a Adam Smith como la explicación del diseño y la adaptación en el mundo económico. Algunos países a veces prefieren el «diseño inteligente» de las economías socialistas, que en ocasiones suele acabar en desastre desde un punto de vista utilitarista.⁶⁶¹

Yang n.º 2: sabiduría social conservadora

Los conservadores son los «partidos del orden y la estabilidad», en la formulación de Mill. En general, se resisten a los cambios implementados por el «partido del progreso o la reforma». Pero poner las cosas en esos términos hace que los conservadores suenen como temerosos obstruccionistas, que intentan frenar el curso del tiempo y las «nobles aspiraciones humanas» de la narrativa del progreso liberal.

Figura 12.4 La matriz moral social conservadora



Una forma más positiva de describir a los conservadores es decir que su más amplia matriz moral les permite detectar amenazas al capital moral que los liberales no pueden percibir. No se oponen a todo tipo de cambio (como internet), pero luchan ferozmente cuando creen que el cambio dañará las instituciones y tradiciones que nos proporcionan nuestros exoesqueletos morales (como la familia). Preservar esas instituciones y tradiciones es su valor sagrado.

Por ejemplo, el historiador Samuel Huntington señaló que el conservadurismo no puede ser definido por las instituciones particulares que sacraliza (que podrían ser la monarquía en la Francia del siglo XVIII, o la Constitución en los Estados Unidos del siglo XXI). Más bien, dijo, «cuando los cimientos de la sociedad están amenazados, la ideología conservadora recuerda a los hombres la necesidad de algunas instituciones y la conveniencia de las existentes».⁶⁶²

En <YourMorals.org> hemos hallado que los conservadores sociales tienen el conjunto más amplio de preocupaciones morales, al valorar los seis fundamentos de manera relativamente igual (figura 12.4). Esta amplitud, y en particular sus ajustes relativamente altos en los fundamentos de la Lealtad, la Autoridad y la Santidad, les da miradas que creo que son valiosas desde una perspectiva utilitaria durkheimiana.

Contrapunto n.º 2: no ayudas a las abejas destruyendo la colmena

Los liberales odian la idea de exclusión. En una charla que vi hace unos años, un profesor de filosofía atacaba la legitimidad de los Estados-nación. «Sólo son líneas arbitrarias en el mapa —dijo—. Algunas personas trazan una línea y dicen: “Todo de este lado es nuestro. El resto de ustedes, manténganse afuera”.» Algunos presentes en la sala se rieron junto a él. En una charla que di recientemente, encontré la misma aversión a la exclusión aplicada a las religiones. Una estudiante se sorprendió al escuchar mi afirmación de que las religiones son muchas veces buenas para el resto de la sociedad y dijo: «¡Pero las religiones son todas excluyentes!». Le pregunté qué quería decir y respondió: «Bueno, la Iglesia católica no aceptaría a nadie que no creyera en sus enseñanzas». No podía creer que hablara en serio, pero en el curso de nuestra discusión se hizo evidente que su preocupación principal era por las víctimas de discriminación, especialmente los homosexuales a quienes en tantas religiones se les dice que no pertenecen a ellas.

Comentarios como éstos me convencen de que John Lennon capturó un sueño liberal común en su inquietante canción *Imagine*. Imagina que no hubiera países ni religión. Si pudiéramos simplemente borrar las fronteras y los límites que nos dividen, entonces el mundo «sería como uno». Es una visión celestial para los liberales, pero los conservadores creen que devendría rápidamente en infierno. Creo que los conservadores se han dado cuenta.

A lo largo de este libro he argumentado que las sociedades humanas a gran escala son logros casi milagrosos. He tratado de mostrar cómo nuestra complicada psicología moral coevolucionó con nuestras religiones y demás inventos culturales (como las tribus y la agricultura) para llevarnos a donde estamos hoy. He argumentado que somos producto de la selección multinivel, incluida la selección grupal, y que nuestro «altruismo parroquial» es parte de lo que nos convierte en excelentes jugadores de equipo. Necesitamos grupos, amamos los grupos y desarrollamos nuestras virtudes en grupos, aunque esos grupos excluyan necesariamente a los que no son miembros. Si acabas con todos los grupos y disuelves toda la estructura interna, destruyes tu capital moral.

Los conservadores entienden este argumento. Edmund Burke lo dijo en 1790:

Estar unido a la subdivisión, amar al pequeño pelotón al que pertenecemos en la sociedad, es el primer principio (el germen, por así decir) de los afectos públicos. Es el primer eslabón de la serie a través de la cual nos dirigimos al amor hacia nuestro país y al género humano.⁶⁶³

Adam Smith argumentó de manera similar que el patriotismo y el parroquialismo son cosas buenas porque llevan a las personas a esforzarse para mejorar las cosas que pueden hacerlo:

La sabiduría que ideó el sistema de los afectos humanos [...] parece haber juzgado que el interés de la gran sociedad de la humanidad se promovería mejor dirigiendo la atención principal de cada individuo a esa porción particular de la misma, y que está sobre todo en el interior de la esfera de sus habilidades y su entendimiento.⁶⁶⁴

Eso sí que es utilitarismo durkheimiano. Es utilitarismo hecho por alguien que comprende la grupalidad humana.

Robert Putnam ha proporcionado una rica evidencia de que Burke y Smith tenían razón. En el capítulo anterior te hablé de su hallazgo respecto a que las religiones hacen de los estadounidenses «mejores vecinos y mejores ciudadanos». Te conté su conclusión de que el ingrediente activo que hacía a las personas más virtuosas era enredarlas en relaciones con sus correligionarios. Cualquier cosa que una a la gente en densas redes de confianza la hace menos egoísta.

En un estudio anterior, Putnam descubrió que la diversidad étnica producía los efectos contrarios. En un artículo académico elocuentemente titulado «E Pluribus Unum», Putnam analizó el nivel de capital social en cientos de comunidades estadounidenses y descubrió que los altos niveles de inmigración y diversidad parecen causar una reducción del capital social. Eso tal vez no te sorprenda; la gente es racista, podrías pensar, así que desconfía de las personas con un aspecto diferente al suyo. Pero eso no es del todo cierto. La encuesta de Putnam logró distinguir dos tipos de capital social: el *capital puente* se refiere a la confianza entre los grupos, entre personas que tienen diferentes valores e identidades, mientras que el *capital vínculo* se refiere a la confianza dentro de los grupos. Putnam halló que la diversidad reducía ambos tipos de capital social. He aquí su conclusión:

La diversidad no parece desencadenar la división del endogrupo o el exogrupo, sino la anomia o el aislamiento social. En lenguaje coloquial, las personas que viven en entornos étnicamente diversos parecen intentar «pasar desapercibidas», es decir, que se retraen como un tortuga.

Putnam utiliza ideas de Durkheim (como la anomia) para explicar por qué la diversidad hace que las personas se replieguen sobre sí mismas y se vuelvan más egoístas y menos interesadas en contribuir a sus comunidades. Lo que Putnam llama *tortugismo* es exactamente lo opuesto a lo que he llamado colmena.

Los liberales defienden a las víctimas de la opresión y la exclusión. Luchan por derribar barreras arbitrarias (como las basadas en la raza y, más recientemente, en la orientación sexual). Pero su celo por ayudar a las víctimas, combinado con sus puntuaciones generalmente bajas en los fundamentos de la Lealtad, la Autoridad y la Santidad, a menudo las lleva a impulsar cambios que debilitan a los grupos, las tradiciones, las instituciones y el capital moral. La necesidad de ayudar a los pobres de las ciudades del interior condujo a los programas de asistencia social en la década de 1960 que redujeron el valor del matrimonio, aumentaron los nacimientos fuera del mismo y debilitaron a las familias afroamericanas.⁶⁶⁵ La necesidad de capacitar a los estudiantes al otorgarles el derecho de demandar a sus maestros y colegios en la década de 1970 ha erosionado la autoridad y el capital moral en las escuelas, creando entornos desordenados que perjudican sobre todo a los pobres.⁶⁶⁶ La necesidad de ayudar a los inmigrantes hispanos en la

década de 1980 condujo a los programas de educación multicultural que enfatizaron las diferencias entre los estadounidenses en lugar de sus valores e identidad compartidos. Enfatizar las diferencias hace que muchas personas sean más racistas, no menos.⁶⁶⁷

Con cada uno de los temas, es como si los liberales estuvieran tratando de ayudar a un subconjunto de abejas (que realmente necesita ayuda) incluso si eso daña la colmena. Tales «reformas» reducen el bienestar general de una sociedad, y algunas veces incluso dañan a las mismas víctimas a las que los liberales intentaban ayudar.

Hacia una política más cívica

La idea de opuestos como el yin y el yang proviene de la antigua China, una cultura que valora la armonía del grupo. Pero en el antiguo Oriente Próximo, donde arraigó el monoteísmo, la metáfora de la guerra era más común que la metáfora del equilibrio. El profeta persa del siglo III Mani predicó que el mundo visible es el campo de batalla entre las fuerzas de la luz (bondad absoluta) y las fuerzas de la oscuridad (el mal absoluto). Los seres humanos son la primera línea de batalla; contendemos tanto el bien como el mal, y debemos elegir un lado y luchar por él. La predicación de Mani se convirtió en el maniqueísmo, una religión que se extendió por todo Oriente Próximo e influyó en el pensamiento occidental.

Si piensas en la política de forma maniquea, entonces el acuerdo es un pecado. Dios y el diablo no emiten muchas proclamaciones bipartidistas, y tú tampoco deberías hacerlo.

La clase política de Estados Unidos se ha vuelto mucho más maniquea desde principios de la década de 1990, primero en Washington y luego en muchas capitales estatales. El resultado es un aumento de la acritud y el estancamiento, una disminución de la capacidad de encontrar soluciones bipartidistas. ¿Qué se puede hacer? Muchos grupos y organizaciones han instado a los legisladores y ciudadanos a que asuman «compromisos de civilidad», donde prometan ser «más cívicos» y «ver a todos en términos positivos». No creo que tales promesas funcionen. Los pasajeros pueden firmar tantas como les plazca, pero las promesas no son vinculantes para los elefantes.

Para escapar de este lío, creo que los psicólogos deben trabajar con los politólogos para identificar cambios que indirectamente reducirían el maniqueísmo. Por ejemplo, di una conferencia que intentaba hacerlo en 2007, en la Universidad de Princeton. El momento más conmovedor de la conferencia llegó cuando Jim Leach, un excongresista republicano de Iowa, describió los cambios que comenzaron en 1995. Newt Gingrich, el nuevo presidente de la Cámara de Representantes, alentó al gran grupo de congresistas republicanos entrantes a que dejaran a sus familias en sus distritos de origen en lugar de mudarse con sus cónyuges e hijos a Washington. Antes de 1995, los congresistas de ambos partidos asistían a muchos de los mismos eventos sociales los fines de semana, sus esposas se hacían amigas, sus hijos jugaban en los mismos equipos. Pero hoy día, la mayoría de los congresistas vuelan a Washington el lunes por la noche, se reúnen con sus compañeros y luchan durante tres días, y luego vuelan a casa el jueves por la noche. Las amistades entre partidos están desapareciendo. El maniqueísmo y la política de tierra quemada aumentan.

No sé de qué forma pueden los estadounidenses convencer a sus legisladores para que se muden junto a sus familias a Washington, y no sé si incluso ese cambio reviviría las amistades entre partidos en la atmósfera envenenada de hoy, pero éste es un ejemplo del tipo de cambio indirecto que podría hacer cambiar a los elefantes.⁶⁶⁸ Las intuiciones van primero, así que cualquier cosa que podamos hacer para cultivar conexiones sociales más positivas alterará las intuiciones y, por lo tanto, alterará el razonamiento y el comportamiento. Otros cambios estructurales que podrían reducir el maniqueísmo incluyen cambiar las formas en que se realizan las elecciones primarias, las formas en que se trazan los distritos electorales y las formas en que los candidatos recaudan dinero para sus campañas. (Véase una lista completa de posibles soluciones en <www.CivilPolitics.org>.)

El problema no se limita sólo a los políticos. La tecnología y el cambio en los patrones residenciales nos han permitido a cada uno de nosotros aislarnos dentro de burbujas de individuos con ideas afines. En 1976, sólo el 2 por ciento de los estadounidenses vivía en condados donde se producían victorias electorales rotundas —que votaron a demócratas o republicanos por un margen del 20 por ciento o más—. Pero el número no ha dejado de crecer. En 2008, el 48 por ciento de los estadounidenses vivía en un condado de este tipo. Nuestros condados y ciudades se están segregando cada vez más en «enclaves de estilo de vida», en los cuales las formas de votar, comer, trabajar y adorar se están alineando cada vez más. Si estás en una tienda de Whole Foods, hay un 89 por ciento de posibilidades de que el condado que te rodea votara por Barack Obama. Si quieres encontrar a los republicanos, ve a un condado que albergue un restaurante Cracker Barrel (el 62 por ciento de ellos fue para McCain).

La moralidad une y ciega. Esto no es algo que les suceda sólo a los del otro lado. Todos somos absorbidos por comunidades morales tribales. Giramos alrededor de algo sagrado y después compartimos argumentos *post hoc* sobre por qué nosotros tenemos tanta razón y ellos están tan equivocados. Pensamos que el otro lado está ciego a la verdad, la razón, la ciencia y el sentido común, pero en realidad todos se quedan ciegos cuando hablan de sus objetos sagrados.

Si quieres entender a otro grupo, sigue lo sagrado. Como primer paso, piensa en los seis fundamentos morales y trata de averiguar cuál o cuáles tienen más peso. Y si realmente quieres abrir la mente, abre el corazón primero. Si puedes tener al menos una interacción amistosa con un miembro del «otro» grupo, te resultará mucho más fácil escuchar lo que está diciendo y tal vez incluso ver un tema controvertido bajo una nueva perspectiva. Puede que no estéis de acuerdo, pero probablemente pasaréis del desacuerdo maniqueo a un desacuerdo de yin-yang más respetuoso y constructivo.

En resumen

La gente no adopta sus ideologías al azar, o absorbiendo las ideas que están a su alrededor. Las personas cuyos genes les dieron cerebros que obtienen un placer especial de la novedad, la variedad y la diversidad, mientras que al mismo tiempo son menos sensibles a las señales de peligro, están predispuestas (pero no predestinadas) a ser liberales. Tienden a desarrollar ciertas «adaptaciones características» y «narrativas vitales» que les hacen sentirse reconocidas, inconsciente e intuitivamente, con las grandes narrativas contadas por los movimientos políticos

de izquierda (como la narrativa del progreso liberal). Las personas cuyos genes les dan cerebros con la configuración opuesta están predispuestas, por las mismas razones, a sentirse reconocidas en las grandes narrativas de derecha (como la narrativa de Reagan).

Una vez que las personas se unen a un equipo político, quedan atrapadas en su matriz moral. Ven la confirmación de su gran narrativa en todas partes, y es difícil, tal vez imposible, convencerlos de que están equivocadas si discutís con ellas desde fuera de su matriz. Sugerí que los liberales podrían tener aún más dificultades. La comprensión de la cultura es más conservadora que al revés, porque los liberales a menudo tienen dificultades para entender que los fundamentos de la Lealtad, la Autoridad y la Santidad tengan algo que ver con la moral. En particular, los liberales suelen tener dificultades para ver el capital moral, que definí como los recursos que sustentan una comunidad moral.

Sugerí que los liberales y los conservadores son como el yin y el yang, ambos «elementos necesarios de un estado saludable de vida política», como lo expresó John Stuart Mill. Los liberales son expertos en el cuidado; son más capaces de ver a las víctimas de los acuerdos sociales existentes, y continuamente nos empujan a actualizar esos pactos e inventar nuevos. Como dijo Robert F. Kennedy: «Hay quienes miran cómo son las cosas y se preguntan por qué. Sueño con cosas que no fueron, y me pregunto ¿por qué no?». Mostré cómo esa matriz moral lleva a los liberales a dos conclusiones que son (en mi opinión) profundamente necesarias para la salud de una sociedad: 1) los Gobiernos pueden y deben contener a los superorganismos corporativos, y 2) algunos grandes problemas realmente pueden resolverse.

Luego dije que los libertarios (que sacralizan la libertad) y los conservadores sociales (que sacralizan ciertas instituciones y tradiciones) proporcionan un contrapeso crucial a los movimientos de reforma liberal tan influyentes en Estados Unidos y Europa desde principios del siglo XX. Dije que los libertarios tienen razón en que los mercados son mágicos (al menos cuando se pueden abordar sus externalidades y otras fallas), y dije que los conservadores sociales tienen razón en que generalmente no se ayuda a las abejas destruyendo la colmena.

Finalmente, dije que el creciente maniqueísmo de la vida política estadounidense no es algo que podamos abordar firmando compromisos y decidiendo ser más simpáticos. Nuestra política se volverá más cívica cuando encontremos formas de cambiar los procedimientos para elegir a los políticos y las instituciones en las que interactúan.

En conclusión, la moralidad une y ciega. Nos une a equipos ideológicos que luchan entre sí como si el destino del mundo dependiera de que nuestro lado ganara cada batalla. Nos ciega al hecho de que cada equipo está compuesto por buenas personas que tienen algo importante que decir.

Conclusión

Regresemos a esos alienígenas de la introducción que ven sus cuatrocientas mil imágenes satelitales de la Tierra. Las últimos diez, y particularmente la última, mostraban que la Tierra se transformó radicalmente cuando los humanos se hicieron con el mando. Si esos alienígenas continuaran observándonos durante otras mil imágenes, otro millón de años, ¿qué verían? Posiblemente nos verían desaparecer, y a la Tierra volver a ser como era antes de que la modificáramos.

Los astrónomos han comenzado a preguntarse: ¿dónde están todos? Sus cálculos sugieren que el universo podría estar repleto de vida inteligente, pero hasta el momento no han captado nada, ni un atisbo de otra civilización a lo largo del espectro electromagnético.⁶⁶⁹

Una posibilidad menos obvia es que otras civilizaciones hayan surgido en otros miles de planetas, pero sólo durante un tiempo cada vez.⁶⁷⁰ Cualquier especie lo suficientemente avanzada para emitir ondas de radio pronto descubre cómo hacer armas nucleares y biológicas, o algo aún peor. Suponiendo que las leyes de Darwin sean tan universales como las de Newton, tal vez todas las civilizaciones surjan del aumento de la cooperación y la competencia. Si es así, ¿cuáles son las probabilidades de evitar que cada grupo cooperante descargue esas armas contra sus oponentes en el transcurso de un millón de años? La civilización quizá sea autolimitante, quizá tenga una vida útil corta.

Suponiendo que esos extraterrestres que nos observan sean excepciones, una civilización que ha encontrado una fórmula para la eterna coexistencia pacífica, no se sorprenderían si nuestra carrera hacia la civilización se hubiera terminado con apenas unas pocas imágenes más. La competencia intergrupal nos hizo subir, y la competencia intergrupal nos puede hacer bajar.

Pero hay lugar para la esperanza. La violencia disminuye de un siglo a otro,⁶⁷¹ sobrevivimos a la Guerra Fría y ahora la gente dona dinero a través de mensajes de texto para ayudar a extraños después de cada gran terremoto y tsunami. Nuestro círculo moral se expande para incluir a toda la humanidad, e incluso a algunos animales. Eso no significa que vayamos a dejar de ser parroquiales ni a dejar de sentirnos hipócritamente superiores, pero sí quiere decir que no nos dan igual las vidas ajenas a nuestro entorno. Las nuevas tecnologías nos muestran su sufrimiento, activando así nuestra antigua psicología moral. Somos una especie resistente y adaptable.

En este libro te he llevado a un recorrido por la naturaleza y la historia humanas. Traté de mostrar que mi apasionante tema de investigación, la psicología moral, es la clave para comprender la política, la religión y nuestro espectacular ascenso hasta el dominio planetario. Temo que haya habido demasiadas cosas que ver durante el recorrido, así que permíteme concluir enumerando las que creo que fueron las más importantes.

En la primera parte del viaje, te presenté el primer principio de la psicología moral: *la intuición viene primero, el razonamiento estratégico después*. Te conté cómo llegué a desarrollar el modelo intuicionista social, y utilicé el modelo para desafiar el «engaño racionalista». Los

héroes de esta parte fueron David Hume (por ayudarnos a escapar del racionalismo y llevarnos hasta el intuicionismo) y Glaucón (por mostrar la importancia primordial de la reputación y otras restricciones externas para crear un orden moral).

Si te quieres llevar algo a casa de esta parte del viaje, te sugiero que sea la imagen de ti mismo y de todos a tu alrededor como pequeños jinetes subidos a grandes elefantes. Pensar de esta manera puede llevarte a ser más paciente con los demás. Cuando veas que te estás inventando argumentos *post hoc* ridículos, quizá no tengas tanta prisa a la hora de ridiculizar a otros simplemente porque puedes refutar sus argumentos fácilmente. La acción en psicología moral no reside en los pronunciamientos del jinete.

La segunda parte de nuestro recorrido exploró el segundo principio de la psicología moral: *la moralidad es mucho más que justo e injusto*. Te hablé de mi experiencia en la India y de cómo me ayudó a salir de mi matriz moral y percibir preocupaciones morales distintas. Utilicé la metáfora de que la mente justa es como una lengua con seis receptores del gusto. Presenté la Teoría de los fundamentos morales y la investigación que mis colegas y yo hemos realizado en <YourMorals.org> sobre la psicología de los liberales y los conservadores. Los héroes de esta parte fueron Richard Shweder (por ampliar nuestra comprensión del dominio moral) y Emile Durkheim (por mostrarnos por qué mucha gente, especialmente los conservadores sociales, valora los fundamentos «vinculantes» de lealtad, autoridad y santidad).

Si te quieres llevar a casa un recuerdo de esta parte del recorrido, te sugiero que sea una sospecha hacia los monistas morales. Cuídate de cualquiera que insista en que existe una verdadera moralidad para todas las personas, tiempos y lugares, especialmente si esa moralidad se basa en un solo fundamento moral. Las sociedades humanas son complejas y sus necesidades y desafíos son variables. Nuestras mentes contienen una caja de herramientas de sistemas psicológicos, incluidos los seis fundamentos morales, que se pueden utilizar para enfrentar esos desafíos y construir comunidades morales efectivas. No necesitas usar los seis, y puede haber ciertas organizaciones o subculturas que pueden prosperar con uno sólo. Pero cualquiera que te diga que todas las sociedades, en todas las épocas, deberían usar una matriz moral particular, apoyada en una configuración particular de los fundamentos morales, es un fundamentalista de un tipo u otro.

El filósofo Isaiah Berlin estudió a lo largo de su carrera el problema de la diversidad moral del mundo y cómo gestionarla. Rechazaba firmemente el relativismo moral:

No soy un relativista; no digo: «me gusta mi café con leche y a usted sin ella; estoy a favor de la bondad y usted prefiere los campos de concentración»: cada uno de nosotros, con sus propios valores, que ni se pueden solapar ni integrar. Yo creo que esto es falso.⁶⁷²

Por el contrario, apoyaba el pluralismo y lo justificaba de esta manera:

Llegué a la conclusión de que hay una pluralidad de ideales, ya que hay una pluralidad de culturas y temperamentos. [...] No hay una infinidad de [valores]: la cantidad de valores humanos, de valores que puedo seguir manteniendo mi apariencia humana, mi carácter humano, es finita, pongamos 74, o quizá 122, o 27, pero finita en cualquier caso. Y lo que esto significa es que si un hombre persigue uno de estos valores, yo, *que no lo hago, soy capaz de entender por qué él lo hace* o cómo sería, en sus circunstancias, ser inducido a hacerlo. De ahí la posibilidad de la comprensión humana.⁶⁷³

En la tercera parte de nuestro recorrido te presenté el principio de que *la moralidad une y ciega*. Somos productos de la selección multinivel, que nos convirtió en *homo duplex*. Somos egoístas y somos grupales. Somos un 90 por ciento chimpancé y un 10 por ciento abeja. Sugerí que la religión desempeñó un papel crucial en nuestra historia evolutiva: nuestras mentes religiosas se desarrollaron conjuntamente con nuestras prácticas religiosas para crear comunidades morales cada vez más grandes, particularmente después de la llegada de la agricultura. Describí cómo se forman los equipos políticos y por qué algunas personas gravitan hacia la izquierda y otras hacia la derecha. Los héroes de esta parte fueron Charles Darwin (por su teoría de la evolución, incluida la selección multinivel) y Emile Durkheim (por mostrarnos que somos *homo duplex*, con parte de nuestra naturaleza forjada, tal vez, por selección grupal).

Si te llevas algo a casa de esta última parte del viaje, te sugiero que sea la imagen de un pequeño bulto que tenemos todos en la parte posterior de la cabeza: el interruptor de colmena, justo bajo la piel, a la espera de que lo pulses. Desde hace cincuenta años nos llevan diciendo que los seres humanos son fundamentalmente egoístas. Nos invaden los programas de telerrealidad que muestran a la gente en su peor versión. Algunos piensan de verdad que una mujer debería gritar «¡Fuego!» si la están violando, porque somos tan egoístas que sólo salimos a ver qué pasa si tenemos por nuestras propias vidas.⁶⁷⁴

No es verdad. Quizá nos pasemos la mayor parte de nuestras horas de vigilia promoviendo nuestros intereses, pero todos tenemos la capacidad de trascender ese interés y convertirnos en parte de un todo. No es sólo una capacidad. Es la antesala de muchas de las experiencias más preciadas de la vida.

Figura 13.1 **Por qué las buenas personas creen que están divididas por la política**



«Tu madre y yo nos estamos separando porque yo quiero lo que es mejor para el país y tu madre no.»

Este libro habla de por qué la política y la religión dividen a la gente. La respuesta no es, como dirían los maniqueos, porque algunas personas son buenas y otras malas. Por el contrario, la explicación es que nuestra mente fue diseñada para la justicia grupal. Somos criaturas profundamente intuitivas cuyos instintos impulsan nuestro razonamiento estratégico. Esto hace que sea difícil conectarse con aquellos que viven en otras matrices que a menudo se construyen en un subconjunto diferente de bases morales disponibles.

Pero la próxima vez que te encuentre sentado junto a alguien de otra matriz, inténtalo. No te precipites, no menciones la moral hasta que hayas compartido algunas risas o hayas encontrado algunos puntos en común. Y cuando surjan cuestiones de moral, asegúrate de comenzar con algunos elogios o alguna expresión sincera de interés. La moral, la política y la religión pueden ser grandes temas de conversación, pero sólo mientras los elefantes estén tranquilos y los jinetes fuera de servicio. La moral nos une en equipos para que podamos competir con otros equipos, pero nuestras diferencias son más pequeñas de lo que parecen. Todos participamos en el mismo juego.

Agradecimientos

Aprendí de mi antigua estudiante Sara Algoe que no expresamos gratitud para pagar deudas o saldar cuentas, sino para fortalecer relaciones. Por otro lado, los sentimientos de gratitud nos impulsan a alabar públicamente a los demás, para así honrarles. Son muchas las relaciones que quiero fortalecer, muchas personas a las que quiero honrar por su ayuda en la escritura de este libro.

En primer lugar quiero mostrar mi agradecimiento a los tres mentores que me enseñaron a pensar sobre la moral. Paul Rozin me llevó a estudiar la repulsión, la comida y la psicología de la pureza, y me mostró lo divertido que es ser psicólogo general. Alan Fiske me enseñó a ver simultáneamente la cultura, la cognición y la evolución, y me enseñó a pensar como un científico social. Richard Shweder me enseñó a ver que cada cultura tiene experiencia en algunos aspectos del potencial humano y no en otros. Abrió mi mente por completo y me hizo ser más pluralista. La Teoría de los fundamentos morales se basa en gran medida en sus «tres éticas», así como en la Teoría de modelos relacionales de Fiske.

A continuación, les doy las gracias a mis compañeros del equipo de <YourMorals.org>: Pete Ditto, Jesse Graham, Ravi Iyer, Sena Koleva, Matt Motyl y Sean Wojcik. Juntos nos hemos convertido en un 90 por ciento abeja y un 10 por ciento chimpancé. Ha resultado una colaboración feliz que ha ido más allá de nuestras previsiones iniciales. También quiero dar las gracias a la familia ampliada de YourMorals: Craig Joseph, que desarrolló conmigo la Teoría de los fundamentos morales; Brian Nosek, que impulsó inicialmente nuestra investigación, nos dio más rigor estadístico y comparte ideas y experiencia con nosotros en todo momento; y Gary Sherman, el «susurrador de datos», capaz de encontrar las relaciones más asombrosas en nuestro conjunto de datos, y que ahora es tan grande que casi tiene vida propia.

Soy muy afortunado por haber encontrado un hogar en UVA, en el departamento de psicología más agradable de Estados Unidos. Dan Wegner, Toni Wegner y Tim Wilson me dieron la bienvenida y ahora tengo una extraordinaria red de colaboradores que incluyen a Jerry Clore, Jim Coan, Ben Converse, Judy DeLoache, Jamie Morris, Brian Nosek, Shige Oishi, Bobbie Spellman y Sophie Trawalter. También he tenido la suerte de trabajar con muchos estudiantes excelentes que me ayudaron a desarrollar estas ideas, y que discutieron y debatieron cada capítulo conmigo: Sara Algoe, Becca Frazier, Jesse Graham, Carlee Hawkins, Selin Kesebir, Jesse Kluver, Calvin Lai, Nicole Lindner, Matt Motyl, Patrick Seder, Gary Sherman y Thomas Talhelm. También agradezco a los estudiantes Scott Murphy, Chris Oveis y Jen Silvers sus contribuciones.

Varios amigos y colegas me hicieron comentarios sobre el manuscrito completo. Además del equipo de YourMorals, quiero dar las gracias a Paul Bloom, Christian Galgano, Craig Joseph, Suzanne King, Sarah Carlson Menon, Jayne Riew, Arthur Schwartz, Barry Schwartz, Eric Schwitzgebel, Mark Shulman, Ed Sketch, Walter Sinnott-Armstrong, Bobbie Spellman y Andy Thomson. Stephen Clarke organizó un grupo de lectura de filósofos en Oxford que me ayudó

enormemente. En él estaban, entre otros, Guy Kahane, Russell Powell, Graham Wood, Neil Levy, Julian Savulescu, Pedro Pérez, Paul Troop, Tom Douglas, Katrien Devolder, Francesca Minerva, Michelle Hutchinson, Michael Webb y Trung Nguyen. En particular, quiero reconocer a tres lectores conservadores que me escribieran hace años con críticas variadas de mi trabajo: Bo Ledbetter, Stephen Messenger y William Modahl. Hemos desarrollado una relación por correo electrónico que da testimonio del valor de la interacción amistosa más allá de las divisiones morales. Me beneficié enormemente de su generosidad con consejos, críticas y sugerencias de lecturas sobre el conservadurismo.

Muchos amigos y colegas me dieron consejos sobre uno o varios capítulos. Estoy agradecido a todos: Gerard Alexander, Scott Atran, Simon Baron-Cohen, Paul Bloomfield, Chris Boehm, Rob Boyd, Ted Cadsby, Teddy Downey, Dan Fessler, Sarah Estes Graham, Josh Greene, Mike Gazzaniga, Frieda Haidt, Rebecca Haidt, Sterling Haidt, Robert Hogan, Tony Hsieh, Rob Kaiser, Doug Kenrick, Judd King, Rob Kurzban, Jonathan Moreno, Lesley Newson, Richard Nisbett, Ara Norenzayan, Steve Pinker, David Pizarro, Robert Posacki, N. Sriram, Don Reed, Pete Richerson, Robert Sapolsky, Azim Shariff, Richard Shweder, Richard Sosis, Richard Thaler, Mike Tomasello, Nicholas Wade, David Sloan Wilson, Dave Winsborough, Keith Winsten y Paul Zak.

Muchos otros contribuyeron de diversas maneras: Rolf Degen me sugirió decenas de lecturas relevantes; Thomas Talhelm mejoró mi estilo en los primeros capítulos; Surojit Sen y su padre, el difunto Sukumar Sen de Orissa, la India, fueron mis generosos anfitriones y maestros en Bhubaneswar.

Estoy particularmente agradecido al equipo de profesionales que convirtieron mi idea original en el libro que ahora tienes entre manos: mi agente, John Brockman, que me ha abierto tantas oportunidades y que ha hecho tanto para atraer lectores hacia los libros científicos divulgativos; mi editor, Dan Frank, cuyas intuiciones fueron siempre acertadas; Jill Verrillo, de Random House, que hizo que los últimos y agitados meses de elaboración de manuscritos fueran mucho más fáciles.

Por último, mi familia me ha apoyado durante todo el proceso. Mi esposa, Jayne, crio a nuestro hijo y me dio una hija mientras trabajaba muchas horas durante los últimos tres años. Mis padres, Harold y Elaine, me introdujeron en la matriz moral judío-estadounidense del trabajo duro y el amor por el conocimiento y el debate. Mi padre falleció en marzo de 2010, a la edad de ochenta y tres años, después de haber hecho todo lo posible para ayudar a sus hijos a tener éxito.

Referencias

- ABRAMOWITZ, A. I. y K. L. SAUNDERS, «Is Polarization a Myth?», *Journal of Politics* 70 (2008), pp. 542-555.
- ADORNO, T. W., E. FRENKEL-BRUNSWIK, D. J. LEVINSON y R. N. SANFORD, *The Authoritarian Personality*, Harper and Row, Nueva York, 1950.
- ALFORD, J. R., C. L. FUNK Y J. R. HIBBING, «Are Political Orientations Genetically Transmitted?», *American Political Science Review* 99 (2) (2005), pp. 153-167.
- , «Beyond Liberals and Conservatives to Political Genotypes and Phenotypes», *Perspectives on Politics* 6 (2) (2008), pp. 321-328.
- ALLEN, E. *et al.*, «Against “Sociobiology”», *New York Review of Books*, 22 (1975), pp. 43-44.
- ALMAS, I., A. W. CAPPELEN, E. O. SORENSEN Y B. TUNGODDEN, «Fairness and the Development of Inequality Acceptance», *Science* 328 (5982) (2010), pp. 1176-1178.
- AMBROSE, S. H., «Late Pleistocene Human Population Bottlenecks, Volcanic-Winter, and the Differentiation of Modern Humans», *Journal of Human Evolution* 34 (1998), pp. 623-651.
- APPIAH, K. A., *Experiments in Ethics*, Harvard University Press, Cambridge, Massachusetts, 2008. Versión castellana de Lilia Mosconi, *Experimentos de ética*, Katz, Madrid, 2010.
- ARBERRY, A. J., *The Koran Interpreted*, Simon and Schuster, Nueva York, 1955.
- ARIELY, D., *Predictably Irrational: The Hidden Forces That Shape Our Decisions*, HarperCollins, Nueva York, 2008. Versión castellana de Francisco J. Ramos Mena, *Las trampas del deseo: cómo controlar los impulsos racionales que nos llevan al error*, Ariel, Barcelona, 2013.
- ARUM, R., *Judging School Discipline: The Crisis of Moral Authority Authority*, Harvard University Press, Cambridge, Massachusetts, 2003.
- ATRAN, S., *Talking to the Enemy: Faith, Brotherhood, and the (Un)making of Terrorists*, HarperCollins, Nueva York, 2010.
- ATRAN, S. y J. HENRICH, «The Evolution of Religion: How Cognitive By-products, Adaptive Learning Heuristics, Ritual Displays, and Group Competition Generate Deep Commitments to Prosocial Religions», *Biological Theory* 5 (2010), pp. 18-30.
- AULT, J. M. J., *Spirit and Flesh: Life in a Fundamentalist Baptist Church*, Knopf, Nueva York, 2005.
- AXELROD, R., *The Evolution of Cooperation*, Basic Books, Nueva York, 1984. Versión castellana de Lus Bou, *La evolución de la cooperación: el dilema del prisionero y la teoría de juegos*, Alianza, Madrid, 1996.
- BAILLARGEON, R., «Object Permanence in 31/2- and 41/2-Month-Old Infants», *Developmental Psychology* 23 (1987), pp. 655-664.
- , «Innate Ideas Revisited: For a Principle of Persistence in Infants’ Physical Reasoning», *Perspectives on Psychological Science* 3 (1) (2008), pp. 2-13.

- BALCETIS, E. y D. DUNNING, «See What You Want to See: Motivational Influences on Visual Perception», *Journal of Personality and Social Psychology* 91 (4) (2006), pp. 612-625.
- BALLEW, C. C. y A. TODOROV, «Predicting Political Elections from Rapid and Unreflective Face Judgments», *Proceedings of the National Academy of Sciences* 104 (2007), pp. 17948-17953.
- BAR, T. y A. ZUSSMAN, «Partisan Grading». *American Economic Journal: Applied Economics* (2011). De próxima publicación.
- BARGH, J. A. y T. L. CHARTRAND, «The Unbearable Automaticity of Being», *American Psychologist* 54 (1999), pp. 462-479.
- BARKOW, J. H., L. COSMIDES y J. TOOBY, eds. *The Adapted Mind: Evolutionary Psychology and the Generation of Culture*, Oxford University Press, Nueva York, 1992.
- BARON, J., *Judgment Misguided: Intuition and Error in Public Decision Making*, Oxford, Nueva York, 1998.
- , *Thinking and Deciding*, 4.^a ed, Cambridge University Press, Cambridge, 2007.
- BARON-COHEN, S., *Mindblindness: An Essay on Autism and Theory of Mind*, MIT Press, Cambridge, Massachusetts, 1995.
- , «The Extreme Male Brain Theory of Autism», *Trends in Cognitive Sciences* 6 (2002), pp. 248-254.
- , «Autism: The Empathizing-Systemizing (E-S) Theory», en «The Year in Cognitive Neuroscience», edición especial de *Annals of New York Academy of Science*, 1156 (2009), pp. 68-80.
- BARRETT, J. L., «Exploring the Natural Foundations of Religion», *Trends in Cognitive Sciences* 4 (1) (2000), p. 29.
- BARRETT, H. C. y KURZBAN, R., «Modularity in Cognition: Framing the Debate», *Psychological Review* 113 (2006), pp. 628-647.
- BARTELS, D. M., «Principled Moral Sentiment and the Flexibility of Moral Judgment and Decision Making», *Cognition* 108 (2008), pp. 381-417.
- BATSON, C. D., *The Altruism Question: Toward a Social-Psychological Answer*, Lawrence Erlbaum, Hillsdale, Nueva Jersey, 1991.
- , «Altruism and Prosocial Behavior». En *The Handbook of Social Psychology*, D. T. Gilbert y S. T. Fiske, ed. McGraw-Hill, Boston, 1998.
- BATSON, C. D., E. R. THOMPSON, G. SEUFERLING, H. WHITNEY y J. A. STRONGMAN, «Moral Hypocrisy: Appearing Moral to Oneself Without Being So», *Journal of Personality and Social Psychology* 77 (1999), pp. 525-537.
- BAUMARD, N., J.-B. ANDRÉ y D. SPERBER, «A Mutualistic Approach to Morality», *Institute of Cognitive and Evolutionary Anthropology*, Universidad de Oxford. Inédito.
- BAUMEISTER, R. F., S. P. CHESNER, P. S. SENDERS y D. M. TICE, «Who's in Charge Here? Group Leaders Do Lend Help in Emergencies», *Personality and Social Psychology Bulletin* 14 (1989), pp. 17-22.
- BAUMEISTER, R. F. y K. L. SOMMER, «What Do Men Want? Gender Differences and Two Spheres of Belongingness: Comment on Cross and Madson (1997)», *Psychological Bulletin* 122 (1) (1997), pp. 38-44.
- BEAVER *et al.*, sobre los psicópatas. Referencia completa: CT.
- BELLAH, R. N., «Civil Religion in America». *Daedalus* 96 (1967), pp. 1-21.

- BELLAH, R. N., R. MADSEN, W. M. SULLIVAN, A. SWIDLER y S. TIPTON, *Habits of the Heart*, Harper and Row, Nueva York, 1985. Versión castellana: *Hábitos del corazón*, Alianza, Madrid, 1989.
- BENTHAM, J., *An Introduction to the Principles of Morals and Legislation*, Clarendon, Oxford, 1996/1789.
- BERLIN, I., «Two Concepts of Liberty», en *In the Proper Study of Mankind*, Hardy, H. y Hausheer, R., eds. Farrar Straus and Giroux, Nueva York, 1997/1958. Versión castellana de Ángel Rivero Rodríguez, *Dos conceptos de libertad*, Alianza, 2014.
- , «My Intellectual Path», en *Isaiah Berlin: The Power of Ideas*, Hardy, H., ed., Princeton University Press, Princeton, Nueva Jersey, 2001. Versión castellana de Roberto Ramos Fontecoba y Alejandro Limeres, *El poder de las ideas: ensayos escogidos*, Página Indómita, 2017.
- BERSOFF, D., «Why Good People Sometimes Do Bad Things: Motivated Reasoning and Unethical Behavior», *Personality and Social Psychology Bulletin* 25 (1999), pp. 28-39.
- BLACKMORE, S., *The Meme Machine*, Oxford University Press, Nueva York, 1999. Versión castellana de Montserrat Basté-Kraan, *La máquina de los memes*, Paidós, Barcelona, 2000.
- BLACKMORE, S., «Why I No Longer Believe Religion Is a Virus of the Mind». *The Guardian* (Reino Unido), 16 de septiembre de 2010; <<https://www.theguardian.com/commentisfree/belief/2010/sep/16/why-no-longer-believe-religion-virus-mind>>.
- BLAIR, R. J., «Responsiveness to Distress Cues in the Child with Psychopathic Tendencies», *Personality and Individual Differences* 27 (1) (1999), pp. 135-145.
- , «The Amygdala and Ventromedial Prefrontal Cortex in Morality and Psychopathy». *Trends in Cognitive Sciences* 11 (9) (2007), pp. 387-392.
- BLOCK, J. y J. H. BLOCK, «Psychopathic Personality Traits: Heritability and Genetic Overlap with Internalizing and Externalizing Psychopathology», *Journal of Research in Personality* 40 (2006). pp. 734-749.
- BLONIGEN, D. M., B. M. HICKS, R. F. KRUEGER, W. G. IACONO y C. J. PATRICK, «Psychopathic Personality Traits: Heritability and Genetic Overlap with Internalizing and Externalizing Psychopathology», *Psychological Medicine* 35 (2005) (5), pp. 637-648.
- BLOOM, P., *Descartes' Baby: How the Science of Child Development Explains What Makes Us Human*, Basic Books, Nueva York (2004).
- , «Religious Belief as an Evolutionary Accident», en Schloss, J. y M. J. Murray, eds., *The Believing Primate*, Oxford University Press, Oxford, 2009.
- , «Religion, Morality, Evolution», *Annual Review of Psychology* 63 (2012).
- BOAZ, D., *Libertarianism: A Primer*, Free Press, Nueva York, 1997. Versión castellana de Ana María Lladó Sánchez, *Liberalismo: una aproximación*, Gota a Gota, Madrid, 2007.
- BOEHM, C., *Hierarchy in the Forest: The Evolution of Egalitarian Behavior*, Harvard University Press, Cambridge, Massachusetts, 1999.
- , *Moral Origins: The Evolution of Virtue, Altruism, and Shame*, Basic Books, Nueva York, 2012.
- BOESCH, C., «Cooperative Hunting in Wild Chimpanzees», *Animal Behavior* 48 (1994), pp. 653-667.

- BOUCHARD, T. J. J., «Genes, Environment, and Personality», *Science* 264 (1994), pp. 1700-1701.
- BOURKE, A. F. G., *Principles of Social Evolution*, Oxford University Press, Nueva York, 2011.
- BOWLBY, J., *Attachment and Loss*, vol. 1: *Attachment*, Basic Books, Nueva York, 1969. Versión castellana de Inés Pardo, *La separación afectiva*, Paidós, Barcelona, 1993.
- BOWLES, S., «Did Warfare Among Ancestral Hunter-Gatherers Affect the Evolution of Human Social Behaviors?», *Science* 324 (2009), pp. 1293-1298.
- BOYER, P., *Religion Explained: The Evolutionary Origins of Religious Thought*, Basic Books, Nueva York, 2001.
- BRANDT, M. J. y C. REYNA, «The Chain of Being», *Perspectives on Psychological Science* 6 (2001), pp. 428-446.
- BREHM, S. S. y BREHM, J. W., *Psychological Reactance: A Theory of Freedom and Control*, Academic Press, Nueva York, 1981.
- BREWER, M. B. y D. T. CAMPBELL, *Ethnocentrism and Intergroup Attitudes: East African Evidence*, Sage, Beverly Hills, California, 1976.
- BROCKMAN, J., ed., *What Have You Changed Your Mind About?* HarperCollins, Nueva York, 2009.
- BROOKS, A. C., *Who Really Cares: The Surprising Truth About Compassionate Conservatism*, Basic Books, Nueva York, 2006.
- BROSNAN, S. F., «Nonhuman Species' Reactions to Inequity and Their Implications for Fairness», *Social Justice Research* 19 (2006), pp. 153-185.
- BROSNAN, S. F. y F. DE WAAL, «Monkeys Reject Unequal Pay», *Nature* 425 (2003), pp. 297-299.
- BUCKHOLTZ, J. W., C. L. ASPLUND, P. E. DUX, D. H. ZALD, J. C. GORE, O. D. JONES *et al.*, «The Neural Correlates of Third-Party Punishment», *Neuron* 60 (2008), pp. 930-940.
- BURKE, E., *Reflections on the Revolution in France*, Yale University Press, New Haven, Connecticut, 2003/1790. Versión castellana de Carlos Mellizo, *Reflexiones sobre la revolución en Francia*, Alianza, Madrid, 2016.
- BURNS, J. M., *Leadership*, Harper and Row, Nueva York, 1978.
- CARLSMITH, K. M., T. D. WILSON y D. T. GILBERT, «The Paradoxical Consequences of Revenge», *Journal of Personality and Social Psychology* 95 (6) (2008), pp. 1316-1324.
- CARNEGIE, D., *How to Win Friends and Influence People*. Ed. rev., Pocket Books, Nueva York, 1981/1936. Versión castellana de A. Jiménez Román, *Cómo ganar amigos e influir sobre las personas*, Elipse, Barcelona, 2009.
- CARNEY, D. R., J. T. JOST, S. D. GOSLING y K. KIEDERHOFFER, «The Secret Lives of Liberals and Conservatives: Personality Profiles, Interaction Styles, and the Things They Leave Behind», *Political Psychology* 29 (2008), pp. 807-840.
- CARTER, C. S., «Neuroendocrine Perspectives on Social Attachment and Love», *Psychoneuroendocrinology* 23 (8) (1998), pp. 779-818.
- CHAN, W. T., *A Source Book in Chinese Philosophy*, Princeton University Press, Princeton, Nueva Jersey, 1963.
- CHOI, J.-K. y S. BOWLES, «The Coevolution of Parochial Altruism and War», *Science* 318 (5850) (2007), pp. 636-640.
- CHURCHILL, W., *On the Justice of Roosting Chickens: Reflections on the Consequences of U.S. Imperial Arrogance and Criminality*, AK Press, Oakland, California, 2003.

- CLARK, G., *A Farewell to Alms: A Brief Economic History of the World*, Princeton University Press, Princeton, 2007.
- CLARKE, R. A., *Against All Enemies: Inside America's War on Terror*, Free Press, Nueva York, 2004. Versión castellana de Victoria Gordo del Rey, *Contra todos los enemigos*, Punto de Lectura, Barcelona, 2005.
- CLECKLEY, H., *The Mask of Sanity*, Mosby, San Luis, Misuri, 1955.
- CLORE, G. L., N. SCHWARZ y M. CONWAY, «Affective Causes and Consequences of Social Information Processing», en R. S. Wyer y T. K. Srull, eds., *Handbook of Social Cognition* 1, pp. 323-417. Lawrence Erlbaum, Hillsdale, Nueva Jersey, 1994.
- COCHRAN, G. y H. HARPENDING, «The 10,000 000 Year Explosion: How Civilization of Social Information Processing», en R. S. Wyer y T. K. Srull, eds. *Handbook of Social Cognition*, 1 (2009), pp. 323-417, Lawrence Erlbaum, Hillsdale, Nueva Jersey, 2009.
- COHEN, E. E. A., R. EJSMOND-FREY, K. KNIGHT y R.I.M. DUNBAR, «Rowers' High: Behavioral Synchrony Is Correlated With Elevated Pain Thresholds», *Biology Letters* 6 (2009), pp. 106-108.
- COLEMAN, J. S., «Social Capital in the Creation of Human Capital». *American Journal of Sociology* 94 (1988), S95 - S120.
- CONVERSE, P. E., «The Nature of Belief Systems in Mass Publics», en D. E. Apter, ed., *Ideology and Discontent*, Free Press, Nueva York, 1964.
- CONZE, E., *Buddhist Texts Through the Ages*, Philosophical Library, Nueva York, 1954.
- COSMIDES, L. y J. TOOBY, «Neurocognitive Adaptations Designed for Social Exchange», en D. M. Buss, ed., *The Handbook of Evolutionary Psychology*, pp. 584-627, John Wiley and Sons, Hoboken, Nueva Jersey, 2005.
- COULTER, A., *Treason: Liberal Treachery from the Cold War to the War on Terrorism*, Crown, Nueva York, 2003.
- DALÁI LAMA XIV, *Ethics for the New Millennium*, Riverhead Books, Nueva York, 1999. Versión castellana de Miguel Martínez-Lage, *El arte de vivir en el nuevo milenio*, Debolsillo, Barcelona, 2003.
- DAMASIO, A., *Descartes' Error: Emotion, Reason, and the Human Brain*, Putnam, Nueva York, 1994. Versión castellana de Joandomènec Ros, *El error de Descartes: la emoción, la razón y el cerebro humano*, Destino, Barcelona, 2011.
- , *Looking for Spinoza*, Harcourt, Orlando, Florida, 2003. Versión castellana de Joandomènec Ros, *En busca de Spinoza: neurobiología de la emoción y los sentimientos*, Destino, Barcelona, 2011.
- DARLEY, J., «Research on Morality: Possible Approaches, Actual Approaches», *Psychological Science* 4 (1993), pp. 353-357.
- DARWIN, C., *The Descent of the Man and Selection in Relation to Sex*, Prometheus Books, Amherst, Nueva York, 1998/1871. Versión castellana de Joandomènec Ros, *El origen del hombre*, Crítica, Barcelona, 2009.
- DAWKINS, R., *The Selfish Gene*, Oxford University Press, Nueva York, 1976. Versión castellana de José Manuel Tola Alonso y Juana Robles Suárez, *El gen egoísta*, Salvat, Barcelona, 2014.

- , *Extended Phenotype: The Long Reach of the Gene*, Oxford University Press, Nueva York, 1999/1982. Versión castellana de Pedro Pacheco, *El fenotipo extendido: el largo alcance del gen*, Capitán Swing, Madrid, 2017.
- , *The God Delusion*, Houghton Mifflin, Boston, 2006. Versión castellana de Natalia Pérez Galdós, *El espejismo de Dios*, Espasa, 2017.
- DECETY, J., «The Neuroevolution of Empathy», *Annals of the New York Academy of Sciences* 1231 (2011), pp. 35-45.
- DE DREU, C. K., L. L. GREER, M. J. HANDGRAAF, S. SHALVI, G. A., VAN KLEEF, M. BAAS *et al.*, «The Neuropeptide Oxytocin Regulates Parochial Altruism in Intergroup Conflict Among Humans», *Science* 328 (5984) (2010), pp. 1408-1411.
- DE DREU, C. K., L. L. GREER, G. A. VAN KLEEF, S. SHALVI y M. J. HANDGRAAF, «Oxytocin Promotes Human Ethnocentrism», *Proceedings of the National Academy of Sciences of the United States of America* 108 (4) (2011), pp. 1262-1266.
- DENIS, L., «Kant and Hume on Morality», *Stanford Encyclopedia of Philosophy*, The Metaphysics Research Lab, Stanford, California, 2008.
- DENNETT, D. C., *Breaking the Spell: Religion as a Natural Phenomenon*, Penguin, Nueva York, 2008. Versión castellana de Felipe de Brigard, *Romper el hechizo: la religión como un fenómeno natural*, Katz, Madrid, 2007.
- DE QUERVAIN, D. J. F., U. FISCHBACHER, V. TREYER, M. SCHELLHAMMER, U. SCHNYDER, A. BUCK *et al.* «The Neural Basis of Altruistic Punishment», *Science* 305 (2004), pp. 1254-1258.
- DESMOND, A. y J. MOORE, *Darwin's Sacred Cause: How a Hatred of Slavery Shaped Darwin's Views on Human Evolution*, Houghton Mifflin, Boston, 2009.
- DE WAAL, F. B. M., *Chimpanzee Politics*, Harper and Row, Nueva York, 1982. Versión castellana de Patricia Teixidor Maisell, *La política de los chimpancés*, Alianza, Madrid, 1993.
- , *Good Natured: The Origins of Right and Wrong in Humans and Other Animals*, Harvard University Press, Cambridge, Massachusetts, 1996. Versión castellana de Isabel Ferrer, *Bien natural: los orígenes del bien y del mal en los humanos y otros animales*, Herder, Barcelona, 1997.
- , *How Morality Evolved*, Princeton University Press, Princeton, Nueva Jersey, 2006.
- DE WAAL, F. B. M. y F. LANTING, *Bonobo: The Forgotten Ape*, University of California Press, Berkeley, 1997. Versión castellana de Ambrosio García Leal, Booket, Barcelona, 2015.
- DICKS, L., «All for One!», *New Scientist* 167 (2000), p. 30.
- DION, K., «Intergroup Conflict and Intragroup Cohesiveness», en W. G. Austin y S. Worchel, eds., *The Social Psychology of Intergroup Relations*, pp. 211-224, Brooks/Cole, Monterey, California, 1979.
- DION, K., E. BERSCHIED y E. WALSTER, «What Is Beautiful Is Good», *Journal of Personality and Social Psychology* 24 (3) (1972), pp. 285-290.
- DITTO, P. H. y D. F. LÓPEZ, «Motivated Skepticism: Use of Differential Decision Criteria for Preferred and Nonpreferred Conclusions», *Journal of Personality and Social Psychology* 63 (4) (1992), pp. 568-584.
- DITTO, P. H., G. D. MUNRO, A. M. APANOVITCH, J. A. SCEPANSKY y L. K. LOCKHART, «Spontaneous Skepticism: The Interplay of Motivation and Expectation in Responses to Favorable and Unfavorable Medical Diagnoses», *Personality and Social Psychology*

- Bulletin* 29 (2003), pp. 1120-1132.
- DITTO, P. H., D. A. PIZARRO y D. TANNENBAUM, «Motivated Moral Reasoning», en D. M. Bartels, C. W. Bauman, L. J. Skitka y D. L. Medin, eds., *The Psychology of Learning and Motivation*, 50, pp. 307-338. Academic Press, Burlington, Vermont, 2009.
- DOBLIN, R., «Pahnke's 'Good Friday Experiment': A Long-Term Follow-up and Methodological Critique», *Journal of Transpersonal Psychology* 23 (1991), pp. 1-28.
- DOUGLAS, M., *Purity and Danger*, Routledge and Kegan Paul, Londres, 1966. Versión castellana de Edison Simons, *Pureza y peligro: análisis de los conceptos de contaminación y tabú*, Siglo XXI, Tres Cantos, Madrid, 2000.
- DUNBAR, R., *Grooming, Gossip, and the Evolution of Language*, Harvard University Press, Cambridge, Massachusetts, 1996.
- DURKHEIM, E., *Suicide*, Free Press, Nueva York, 1951/1987. Versión castellana de Sandra Chaparro Martínez, *El suicidio*, Akal, Madrid, 2014.
- , *The Elementary Forms of the Religious Life*, Free Press, Nueva York, 1965/1915. Versión castellana de Ana Martínez Arancón, *Las formas elementales de la vida religiosa*, Alianza, Madrid, 2013.
- , *The Division of Labor in Society*, Free Press, Nueva York, 1984/1893. Versión castellana: *La división del trabajo social*, Madrid, Akal, 1987.
- , «Review of Guyau's *L'irreligion de l'avenir*», en Giddens, A., ed., *Emile Durkheim: Selected Writings*, Cambridge University Press, Nueva York.
- ECKERSLEY, R. y K. DEAR, «Cultural Correlates of Youth Suicide». *Social Science and Medicine* 55 (2002), pp. 1891-1904.
- EFRAN, M. G., «The Effect of Physical Appearance on the Judgment of Guilt, Interpersonal Attraction, and Severity of Recommended Punishment in a Simulated Jury Task», *Journal of Research in Personality* 8 (1) (1974), pp. 45-54.
- EHRENREICH, B., *Dancing in the Streets: A History of Collective Joy*, Metropolitan Books, Nueva York, 2006. Versión castellana de Magdalena Palmer, *Una historia de la alegría. El éxtasis colectivo de la Antigüedad a nuestros días*, Paidós, Barcelona, 2008.
- EKMAN, P., «Are There Basic Emotions?», *Psychological Review* 99 (1992), pp. 550-553.
- ELGAR, F. J. y N. AITKEN, «Income Inequality, Trust and Homicide in 33 Countries», *European Journal of Public Health* 21 (2010), pp. 241-246.
- ELIADE, M., *The Sacred and the Profane: The Nature of Religion*, Harcourt Brace, San Diego, California, 1957/1959. Versión castellana de Alfonso Díez Aragón y Luis Gil Fernández, *Lo sagrado y lo profano*, Paidós, Barcelona, 1998.
- ELLIS, J. J., *American Sphinx: The Character of Thomas Jefferson*, Vintage, Nueva York, 1996.
- ELLSWORTH, P. C. y C. A. SMITH, «Patterns of Cognitive Appraisal in Emotion», *Journal of Personality and Social Psychology* 48 (1985), pp. 813-838.
- ESKINE, K. J., N. A. KACINIC y J. J. PRINZ, «A Bad Taste in the Mouth: Gustatory Influences on Moral Judgment», *Psychological Science* 22 (1985), pp. 295-299.
- EVANS-PRITCHARD, E. E., *Witchcraft, Oracles, and Magic Among the Azande*, Clarendon Press, Oxford, 1976. Versión castellana de Antonio Desmots, *Brujería, magia y oráculos entre los azande*, Anagrama, Barcelona, 1997.

- FAULKNER, J., M. SCHALLER, J. H. PARK y L. A. DUNCAN, «Evolved Disease- Avoidance Mechanisms and Contemporary Xenophobic Attitudes», *Group Processes and Intergroup Relations* 7 (4) (2004), pp. 333-353.
- FAZIO, R. H., D. M. SANBONMATSU, M. C. POWELL y F. R. KARDES, «On the Automatic Evaluation of Attitudes», *Journal of Personality and Social Psychology* 50 (1986), pp. 229-238.
- FEHR, E. y S. GACHTER, «Altruistic Punishment in Humans», *Nature* 415 (2002), pp. 137-140.
- FESSLER, D. M. T., «From Appeasement to Conformity: Evolutionary and Cultural Perspectives on Shame, Competition, and Cooperation», en J. L. Tracy, R. W. Robins y J. P. Tangney, eds., *The Self-Conscious Emotions: Theory and Research*, Guilford, Nueva York, 2007.
- FIORINA, M., S. J. ABRAMS y J. C. POPE, *Culture War? The Myth of a Polarized America*, Pearson Longman, Nueva York, 2005.
- FISKE, A. P., *Structures of Social Life*, Free Press, Nueva York, 2005.
- FISKE, S. T., «Social Cognition and Social Perception», *Annual Review of Psychology* 44 (1993), pp. 155-194.
- FITZGERALD, M., *The Genesis of Artistic Creativity*, Jessica Kingsley, 2005.
- FLANAGAN, O., *Varieties of Moral Personality: Ethics and Psychological Realism*, Harvard University Press, Cambridge, Massachusetts, 1991.
- FODOR, J., *Modularity of Mind*, MIT Press, Cambridge, Massachusetts, 1983. Versión castellana: *La modularidad de la mente*, Morata, Madrid, 1986.
- FRANK, R., *Passions Within Reason: The Strategic Role of the Emotions*, Norton, Nueva York, 1983.
- FRANK, T., *What's the Matter with Kansas?*, Henry Holt, Nueva York, 2004.
- FRAZER, M. L., *The Enlightenment of Sympathy: Justice and the Moral Sentiments in the Eighteenth Century and Today*, Oxford University Press, Nueva York, 2010.
- FREEMAN, W. J., *Societies of Brains: A Study in the Neurobiology of Love and Hate*, Lawrence Erlbaum, Mahwah, Nueva Jersey, 1995.
- FREY, D. y D. STAHLBERG, «Selection of Information After Receiving More or Less Reliable Self-Threatening Information», *Personality and Social Psychology Bulletin* 12 (1986), pp. 434-441.
- FROESE, P. y C. D. BADER, «God in America: Why Theology Is Not Simply the Concern of Philosophers», *Journal for the Scientific Study of Religion* 46 (1986), pp. 465-481.
- FROHLICH, N., J. A. Oppenheimer y C. L. Eavey, «Choices of Principles of Distributive Justice in Experimental Groups», *American Journal of Political Science* 31 (1987), pp. 606-636.
- GAERTNER, S. L. y J. F. DOVIDIO, *Reducing Intergroup Bias: The Common Ingroup Identity Model*, Psychology Press, Filadelfia, 2000.
- GAZZANIGA, M. S., *The Social Brain*, Basic Books, Nueva York, 1985. Versión castellana de Carlos Frade Blas, *El cerebro social*, Alianza, Madrid, 1993.
- , *The Mind's Past*, University of California Press, Berkeley, 1984. Versión castellana de Pierre Jacomet, Andrés Bello, Barcelona, 1999.
- GEERTZ, C., «From the Native's Point of View: On the Nature of Anthropological Understanding», en R. Shweder y R. LeVine, eds., *Culture Theory*, pp. 123-136, Cambridge University Press, Cambridge, 1984.
- GEWIRTH, A., «Ethics», en *Encyclopaedia Britannica*, 15.^a ed., 6, pp. 976-998, Chicago, 1975.

- GIBBARD, A., *Wise Choices, Apt Feelings*, Harvard University Press, Cambridge, Massachusetts, 1990.
- GIGERENZER, G., *Gut Feelings: The Intelligence of the Unconscious*, Penguin, Nueva York, 2007. Versión castellana de Juan Soler Chic, *Decisiones instintivas: la inteligencia del inconsciente*, Ariel, Barcelona, 2008.
- GILLIGAN, C., *In a Different Voice: Psychological Theory and Women's Development*, Harvard University Press, Cambridge, Massachusetts, 1982.
- GILOVICH, T., *How We Know What Isn't So*, Free Press, Nueva York, 1991.
- GLOVER, J., *Humanity: A Moral History of the Twentieth Century*, Yale University Press, New Haven, 2000. Versión castellana de Marco Aurelio Galmarini, *Humanidad e inhumanidad: una historia moral del siglo XX*, Cátedra, Madrid, 2001.
- GOODALL, J., *The Chimpanzees of Gombe: Patterns of Behavior*. Belknap Press, Cambridge, Massachusetts, 1986.
- GOPNIK, A., A. M. MELTZOFF y P. K. KUHL, *The Scientist in the Crib: What Early Learning Tells Us About the Mind*, Harper, Nueva York, 2000.
- GRAHAM, J., «Left Gut, Right Gut», Departamento de Psicología de la Universidad de Virginia, 2010.
- GRAHAM, J. y J. HAIDT, «Beyond Beliefs: Religions Bind Individuals into Moral Communities», *Personality and Social Psychology Review* 14 (2010), pp. 140-150.
- GRAHAM, J., J. HAIDT y B. NOSEK, «Liberals and Conservatives Rely on Different Sets of Moral Foundations», *Journal of Personality and Social Psychology* 96 (2009), pp. 1029-1046.
- GRAHAM, J., B. A. NOSEK y J. HAIDT, «The Moral Stereotypes of Liberals and Conservatives», publicación inédita, Departamento de Psicología de la Universidad de Virginia, 2011.
- GRAHAM, J., B. A. NOSEK, J. HAIDT, R. IYER, S. KOLEVA y P. H. DITTO, «Mapping the Moral Domain», *Journal of Personality and Social Psychology* 101 (2011), pp. 366-385.
- GRAY, J., *Liberalism*, 2ª ed., University of Minnesota Press, Minneapolis, 1995. Versión castellana: *Liberalismo*, Alianza, Madrid, 1995.
- GRAY, J. G., *The Warriors: Reflections of Men in Battle*, Harper and Row, Nueva York, 2004/1959. Versión castellana de Mónica Garrido Fernández, *Guerreros: reflexiones del hombre en la batalla*, Inédita, Barcelona, 2004.
- GREEN, R. E., J. KRAUSE, A. W. BRIGGS, T. MARICIC, U. STENZEL, M. KIRCHER *et al.*, «A Draft Sequence of the Neandertal Genome», *Science* 328 (5979) (2010), pp. 710-722.
- , «The Cognitive Neuroscience of Moral Judgment», en M. Gazzaniga, ed., *The Cognitive Neurosciences*, 4ª ed., pp. 987-1002, MIT Press, Cambridge, Massachusetts, 2009a.
- , «Dual-Process Morality and the Personal/Impersonal Distinction: A Reply to McGuire, Langdon, Coltheart, and Mackenzie», *Journal of Experimental Social Psychology* 45 (3) (2009b.), pp. 581-584.
- , *The Moral Mind and How to Use it*, Penguin. De próxima publicación.
- GREENE, J. D., R. B. SOMMERVILLE, L. E. NYSTROM, J. M. DARLEY y J. D. COHEN, «An fMRI Study of Emotional Engagement in Moral Judgment», *Science* 293 (2001), pp. 2105-2108.
- GREENWALD, A. G., D. E. MCGHEE y J. L. SCHWARTZ, «Measuring Individual Differences in Implicit Cognition: The Implicit Association Test», *Journal of Personality and Social Psychology* 74 (1998), pp. 1464-1480.

- GREENWALD, A. G., B. A. NOSEK y M. R. BANAJI, «Understanding and Using the Implicit Association Test», *Journal of Personality and Social Psychology* 85 (2003), pp. 197-216.
- GROB, C. S. y M. D. DE RIOS, «Hallucinogens, Managed States of Consciousness, and Adolescents: Cross-Cultural Perspectives», en P. K. Bock, ed., *Psychological Anthropology*, pp. 315-329, Praeger, Westport, Connecticut, 1994.
- GUTHRIE, S. E., *Faces in the Clouds*, Oxford University Press, Nueva York, 1993.
- HAIDT, J., «The Emotional Dog and Its Rational Tail: A Social Intuitionist Approach to Moral Judgement», *Psychological Review* 108 (2001), pp. 814-834.
- , *The Happiness Hypothesis: Finding Modern Truth in Ancient Wisdom*, Basic Books, Nueva York, 2006. Versión castellana de Gabriela Poveda, Gedisa, Barcelona, 2006.
- , «The New Synthesis in Moral Psychology», *Science* 316 (2007), pp. 998-1002.
- , «What the Tea Partiers Really Want», *The Wall Street Journal*, 16 de octubre de 2010.
- HAIDT, J. y F. BJORKLUND, «Social Intuitionists Answer Six Questions About Morality», en W. Sinnott-Armstrong, ed., *Moral Psychology*, vol. 2: *The Cognitive Science of Morality*, pp. 181-217. MIT Press, Cambridge, Massachusetts, 2008.
- HAIDT, J. y J. GRAHAM, «When Morality Opposes Justice: Conservatives Have Moral Intuitions That Liberals May Not Recognize», *Social Justice Research* 20 (2007), pp. 98-116.
- , «Planet of the Durkheimians, Where Community, Authority, and Sacredness Are Foundations of Morality», en J. Jost, AC Kay y H. Thorisdottir, eds., *Social and Psychological Bases of Ideology and System Justification*, pp. 371-401. Oxford University Press, Nueva York, 2009.
- HAIDT, J. y C. JOSEPH, «Intuitive Ethics: How Innately Prepared Intuitions Generate Culturally Variable Virtues», *Daedalus*, otoño (2004), pp. 55-66.
- , «The Moral Mind: How 5 Sets of Innate Intuitions Guide the Development of Many Culture-Specific Virtues, and Perhaps Even Modules», en P. Carruthers, S. Laurence y S. Stich, eds., *The Innate Mind* 3, pp. 367-91. Oxford University Press, Nueva York, 2007.
- , «How Moral Foundations Theory Succeeded in Building on Sand: A Response to Suhler and Churchland», *Journal of Cognitive Neuroscience*, 23 (2011), pp. 2117-2122.
- HAIDT, J. y S. KESEBIR, «Morality», en S. T. Fiske, D. Gilbert y G. Lindzey, eds., *Handbook of Social Psychology*, 5.^a ed., pp. 797-832, Wiley, Hoboken, Nueva Jersey, 2010.
- HAIDT, J., S. KOLLER y M. DIAS, «Affect, Culture, and Morality, or Is It Wrong to Eat Your Dog?», *Journal of Personality and Social Psychology* 65 (1993), pp. 613-628.
- HAIDT, J., P. ROZIN, C. R. MCCAULEY y S. IMADA, «Body, Psyche, and Culture: The Relationship Between Disgust and Morality», *Psychology and Developing Societies* 9 (1997), pp. 107-131.
- HAIDT, J., J. P. SEDER y S. KESEBIR, «Hive Psychology, Happiness, and Public Policy», *Journal of Legal Studies* 37 (2008), S133 - S56.
- HALEY, K. J. y D. M. T. FESSLER, «Nobody's Watching? Subtle Cues Affect Generosity in an Anonymous Economic Game», *Evolution and Human Behavior* 26 (3) (2005), pp. 245-256.
- HAMBLIN, R. L., «Leadership and Crises», *Sociometry* 21 (1958), pp. 322-335.
- HAMILTON, W. D., «The Genetical Evolution of Social Behavior, Parts 1 and 2», *Journal of Theoretical Biology* 7 (1964), pp. 1-52.

- HAMLIN, J. K., K. WYNN y P. BLOOM, «Social Evaluation by Preverbal Infants», *Nature* 450 (2007), pp. 557-560.
- HAMMERSTEIN, P., «Why Is Reciprocity So Rare in Social Animals?», en P. Hammerstein, ed. *Genetic and Cultural Evolution of Cooperation*, pp. 55-82, MIT Press, Cambridge, Massachusetts, 2003.
- HARDIN, G., «Tragedy of the Commons», *Science* 162 (1968), pp. 1243-1248.
- HARE, B., V. WOBBER y R. WRANGHAM, R. No publicados. «The SelfDomestication Hypothesis: Bonobo Psychology Evolved Due to Selection Against Male Aggression». Publicación inédita, Departamento de Antropología Evolutiva de la Universidad de Duke.
- HARE, R. D., *Without Conscience*, Pocket Books, Nueva York, 1993. Versión castellana de Rafael Eugen Santandreu Lorite, *Sin conciencia: el inquietante mundo de los psicópatas que nos rodean*, Paidós, Barcelona, 2003.
- HARRIS, S., *The End of Faith: Religion, Terror, and the Future of Reason*, Norton, Nueva York, 2004. Versión castellana de Lorenzo Félix Díaz Buendía, *El fin de la fe: la religión, el terror y el futuro de la razón*, Paradigma, Las Rozas, Madrid, 2007.
- , *Letter to a Christian Nation*, Knopf, Nueva York, 2006. Versión castellana de Lorenzo Félix Díaz Buendía, *Carta a una nación cristiana*, Paradigma, Las Rozas, Madrid, 2007.
- , *The Moral Landscape: How Science Can Determine Human Values*, Free Press, Nueva York, 2010.
- HARRIS, S., J. T. KAPLAN, A. CURIEL, S. Y. BOOKHEIMER, M. IACOBONI y M. S. COHEN, «The Neural Correlates of Religious and Nonreligious Beliefs», *PLoS ONE*, 4 (10) (2009) <doi:10.1371/journal.pone.0007272>.
- HASTORF, A. H. y H. CANTRIL, «They Saw a Game: A Case Study», *Journal of Abnormal and Social Psychology* 49 (1) (1954), pp. 129-134.
- HATEMI, P. K., N. A. GILLESPIE, L. J. EAVES, B. S. MAHER, B. T. WEBB, A. C. HEATH *et al.*, « A Genome-Wide Analysis of Liberal and Conservative Political Attitudes», *Journal of Politics* 73 (1) (2011), pp. 271-285.
- HAUSER, M., *Moral Minds: How Nature Designed Our Universal Sense of Right and Wrong*, HarperCollins, Nueva York, 2006. Versión castellana de Miguel Candel, *La mente moral: cómo la naturaleza ha desarrollado nuestro sentido del bien y del mal*, Paidós, Barcelona, 2008.
- HAWKS, J., E. T. WANG, G. M. COCHRAN, H. C. HARPENDING y R. K. MOYZIS, «Recent Acceleration of Human Adaptive Evolution», *Proceedings of the National Academy of Sciences of the United States of America* 104 (52) (2007), pp. 20753-20758.
- HAYDEN, B., «Richman, Poorman, Beggarmen, Chief: The Dynamics of Social Inequality», en G. M. Feinman y T. D. Price, eds., *Archaeology at the Millennium: A Sourcebook*, pp. 231-272. Kluwer/Plenum, Nueva York, 2001.
- HEATH, C. y D. HEATH, *Switch: How to Change Things When Change Is Hard*, Broadway, Nueva York, 2010. Versión castellana de Ana García Bertrán, *Gestión 2000*, Barcelona, 2011.
- HAYEK, F., *The Fatal Conceit: The Errors of Socialism*, University of Chicago Press, Chicago, 1988. Versión castellana de Luis Reig Albiol, *La fatal arrogancia: los errores del socialismo*, Unidad Editorial, Madrid, 1990.

- , 1997/1970, «The Errors of Constructivism», en J. Z. Muller ed., *Conservatism*, pp. 318-325. Princeton University Press, Princeton, Nueva Jersey, 1997/1970.
- HELZER, E. G. y D. A. PIZARRO, «Dirty Liberals! Reminders of Physical Cleanliness Influence Moral and Political Attitudes», *Psychological Science* 22 (2011), pp. 517-522.
- HENRICH, J., S. Heine y A. Norenzayan, «The Weirdest People in the World?», *Behavioral and Brain Sciences* 33 (2010), pp. 61-83.
- HENRICH, N. y HENRICH, J., *Why Humans Cooperate: A Cultural and Evolutionary Explanation*, Oxford University Press, Nueva York, 2007.
- HENSHILWOOD, C., F. D'ERRICO, M. VANHAEREN, K. VAN NIEKERK y Z. JACOBS, «Middle Stone Age Shell Beads from South Africa», *Science* 304 (5669) (2004), p. 404.
- HERDT, G. H., *Guardians of the Flutes*, Columbia University Press, Nueva York, 1981.
- HERRMANN, E., J. CALL, M. V. HERNÁNDEZ-LLOREDA, B. HARE y M. TOMASELLO, «Humans Have Evolved Specialized Skills of Social Cognition: The Cultural Intelligence Hypothesis», *Science* 317 (5843) (2007), pp. 1360-1366.
- HILL, K. R., R. S. WALKER, M. BOZICEVIC, J. EDER, T. HEADLAND, B. HEWLETT *et al.*, «Co-Residence Patterns in Hunter- Gatherer Societies Show Unique Human Social Structure», *Science* 331 (6022) (2011), pp. 1286-s9.
- HOFFMAN, M. L., «Affect and Moral Development», en D. Cicchetti y P. Hesse, eds., *New Directions for Child Development*, vol. 16: *Emotional Development*, pp. 83-103. Jossey-Bass, San Francisco, 1982.
- HÖLLDOBLER, B. y E. O. WILSON, *The Superorganism: The Beauty, Elegance, and Strangeness of Insect Societies*, Norton, Nueva York, 2009. Versión castellana de Elena Marengo, *El superorganismo: belleza y elegancia de las asombrosas sociedades de insectos*, Katz, Madrid, 2014.
- HOLLOS, M., P. LEIS y E. TURIEL, «Social Reasoning in Children and Adolescents in Nigerian Communities», *Journal of Cross-Cultural Psychology* 17 (1986), pp. 352-374.
- HORNER, V., Carter, J. D., SUCHAK, M. y F. DE WAAL, «Spontaneous Prosocial Choice by Chimpanzees», *Proceedings of the National Academy of Sciences*, edición anticipada.
- HSU, M., C. ANEN y S. R. QUARTZ, «The Right and the Good: Distributive Justice and Neural Encoding of Equity and Efficiency», *Science* 320 (5879) (2008), pp. 1092-1095.
- HUEBNER, B., S. DWYER y M. HAUSER, M., «The Role of Emotions in Moral Psychology», *Trends in Cognitive Sciences* 13 (2009), pp. 1-6.
- HUME, D., *An Enquiry Concerning the Principles of Morals*, Open Court, La Salle, Illinois, 1960/1777. Versión castellana de Carlos Mellizo, *Investigación sobre los principios de la moral*, Alianza, Madrid, 2014.
- , *A Treatise of Human Nature*, Penguin, Londres, 1969/1739-40. Versión castellana de Félix Duque, *Tratado de la naturaleza humana*, Tecnos, Madrid, 2005.
- HUNTER, J. D., *Culture Wars: The Struggle to Define America*, Basic Books, Nueva York, 1991.
- IACOBONI, M., *Mirroring People: The New Science of How We Connect with Others*, Farrar, Straus y Giroux, Nueva York, 2008. Versión castellana de Isolda Rodríguez Villarejo, *Las neuronas espejo: empatía, neuropolítica, autismo, imitación, o de cómo entendemos a los otros*, Katz, Madrid, 2009.

- IACOBONI, M., R. P. WOODS, M. BRASS, H. BEKKERING, J. C. MAZZIOTTA y G. RIZZOLATTI, «Cortical Mechanisms of Imitation», *Science* 286 (1999), pp. 2526-2528.
- INBAR, Y., D. A. PIZARRO y P. BLOOM, «Conservatives Are More Easily Disgusted than Liberals», *Cognition and Emotion* 23 (2009), pp. 714-725.
- IYER, R., S.P. KOLEVA, J. GRAHAM, P. H. DITTO y J. HAIDT, «Understanding Libertarian Morality: The Psychological Roots of an Individualist Ideology». Publicación inédita, Departamento de Psicología de la Universidad del Sur de California (disponible en <www.moralfoundations.org>), 2011.
- JAMES, W., *The Principles of Psychology*, Dover, Nueva York, 1950/1890. Versión castellana: *Principios de psicología*, Fondo de Cultura Económica, Madrid, 1994.
- , *The Varieties of Religious Experience*, Macmillan, Nueva York, 1961/1902. Versión castellana de José Francisco Ivars, Península, Barcelona, 2002.
- JEFFERSON, T., *Letter to Maria Cosway*, Penguin, Nueva York, 1975.
- JENSEN, D., *How Shall I Live My Life? On Liberating the Earth from Civilization*, PM Press, Oakland, California, 2008.
- JENSEN, L. A., «Culture Wars: American Moral Divisions Across the Adult Lifespan», *Journal of Adult Development* 4 (1997), pp. 107-121.
- , «Moral Divisions Within Countries Between Orthodoxy and Progressivism: India and the United States», *Journal for the Scientific Study of Religion* 37 (1998), pp. 90-107.
- JOHNSON-LAIRD, P. N. y P. C. WASON, *Thinking: Readings in Cognitive Science*, Cambridge University Press, Cambridge, 1977.
- JOST, J. T., «The End of the End of Ideology», *American Psychologist* 61 (2006), pp. 651-670.
- JOST, J. T., C. M. FEDERICO y J. L. NAPIER, «Political Ideology: Its Structure, Functions, and Elective Affinities», *Annual Review of Psychology* 60 (2009), pp. 307-337.
- JOST, J. T., J. GLASER, A. W. KRUGLANSKI y F. J. SULLOWAY, «Political Conservatism as Motivated Social Cognition», *Psychological Bulletin* 129 (2003), pp. 339-375.
- JOST, J. T. y O. HUNYADY, «The Psychology of System Justification and the Palliative Function of Ideology», *European Review of Social Psychology* 13 (2002), pp. 111-153.
- KAGAN, J., *The Nature of the Child*, Basic Books, Nueva York, 1984. Versión castellana: *El niño hoy. Desarrollo humano y familia*, Espasa, Barcelona, 1987.
- KAHAN, A. S., *Mind vs. Money: The War Between Intellectuals and Capitalism*, Transaction, New Brunswick, Nueva Jersey, 2010.
- KAISER, R. B., R. HOGAN y S. B. CRAIG, «Leadership and the Fate of Organizations», *American Psychologist* 63 (2008), pp. 96-110.
- KANT, I., *Grounding for the Metaphysics of Morals*, 3.^a ed., Hackett, Indianapolis, 1993/1785. Versión castellana de Adela Cortina y Jesús Conill, *La metafísica de las costumbres*, Tecnos, Madrid, 2005.
- KASS, L. R., «The Wisdom of Repugnance». *The New Republic*, 2 de junio de 1997, pp. 17-26.
- KEELEY, L. H., *War Before Civilization*, Oxford University Press, Nueva York, 1966.
- KEILLOR, G., *Homegrown Democrat: A Few Plain Thoughts from the Heart of America*, Viking, Nueva York, 2004.
- KELLY, R. L., *The Foraging Spectrum: Diversity in Hunter-Gatherer Lifeways*, Smithsonian Institution Press, Washington, DC, 1995.

- KELTNER, D., *Born to Be Good: The Science of a Meaningful Life*, Norton, Nueva York, 2009.
- KELTNER, D. y J. HAIDT, «Approaching Awe, a Moral, Spiritual, and Aesthetic Emotion», *Cognition and Emotion* 17 (2003), pp. 297-314.
- KESEBIR, S., «The Superorganism Account of Human Sociality: How and When Human Groups Are Like Beehives». Publicación inédita, Departamento de Psicología de la Universidad de Virginia.
- KIEHL, K. A., «A Cognitive Neuroscience Perspective on Psychopathy: Evidence for Paralimbic System Dysfunction», *Psychiatry Research* 142 (2-3) (2006), pp. 107-128.
- KILLEN, M. y J. G. SMETANA, *Handbook of Moral Development*, Lawrence Erlbaum, Mahwah, Nueva Jersey, 2006.
- KINDER, D. E., «Opinion and Action in the Realm of Politics», en D. Gilbert, S. Fiske y G. Lindzey, eds., *Handbook of Social Psychology*, 4.^a edición, pp. 778-867. McGraw-Hill, Nueva York, 1998.
- KINZLER, K. D., E. DUPOUX y E. S. SPELKE, «The Native Language of Social Cognition», *Proceedings of the National Academy of Sciences of the United States of America* 104 (30) (2007), pp. 12577-12580.
- KITAYAMA, S., H. PARK, A. T. SEVINCER, M. KARASAWA y A. K. USKUL, «A Cultural Task Analysis of Implicit Independence: Comparing North America, Western Europe, and East Asia», *Journal of Personality and Social Psychology* 97 (2009), pp. 236-255.
- KNOCH, D., A. PASCUAL-LEONE, K. MEYER, V. TREYER y E. FEHR, «Diminishing Reciprocal Fairness by Disrupting the Right Prefrontal Cortex», *Science* 314 (2006), pp. 829-832.
- KOHLBERG, L., «The Child as a Moral Philosopher», *Psychology Today*, septiembre (1968), pp. 25-30.
- , «Stage and Sequence: The Cognitive- Developmental Approach to Socialization», en D. A. Goslin, ed., *Handbook of Socialization Theory and Research*, pp. 347-480. Rand McNally, Chicago, 1969.
- , «From Is to Ought: How to Commit the Naturalistic Fallacy and Get Away with It in the Study of Moral Development», en T. Mischel, ed., *Psychology and Genetic Epistemology*, pp. 151-235, Academic Press, Nueva York, 1971.
- KOHLBERG, L., C. LEVINE y A. HEWER, *Moral Stages: A Current Formulation and a Response to Critics*, Karger, Basilea, 1983.
- KOSFELD, M., M. HEINRICHS, P. J. ZAK, U. FISCHBACHER y E. FEHR, «Oxytocin Increases Trust in Humans», *Nature* 435 (2005), pp. 673-676.
- KOSSLYN, S. M., W. L. THOMPSON, M. F. COSTANTINI-FERRANDO, N. M. ALPERT y D. SPIEGEL, «Hypnotic Visual Illusion Alters Color Processing in the Brain», *American Journal of Psychiatry* 157 (8) (2000), pp. 1279-1284.
- KUHLMEIER, V., K. WYNN y P. BLOOM, «Attribution of Dispositional States by 12-Month-Olds». *Psychological Science* 14 (2003), pp. 402-408.
- KUHN, D., «Children and Adults as Intuitive Scientists», *Psychological Review* 96 (1989), pp. 674-689.
- , *The Skills of Argument*, Cambridge University Press, Cambridge, 1991.
- KUNDA, Z., «Motivated Inference: Self-Serving Generation and Evaluation of Causal Theories», *Journal of Personality and Social Psychology* 53 (4) (1987), pp. 636-647.

- , «The Case for Motivated Reasoning», *Psychological Bulletin* 108 (1990), pp. 480-498.
- KURZBAN, R., *Why Everyone (Else) Is a Hypocrite*, Princeton University Press, Princeton, Nueva Jersey, 2010.
- KURZBAN, R., J. TOOBY y L. COSMIDES, «Can Race Be Erased? Coalitional Computation and Social Categorization». *Proceedings of the National Academy of Sciences* 98 (2001), pp. 15387-15392.
- KYD, S., *A Treatise on the Law of Corporations*, vol. 1, J. Butterworth, Londres, 1794.
- LAKOFF, G., *Moral Politics: What Conservatives Know That Liberals Don't*, University of Chicago Press, Chicago, 1996. Versión castellana de Miguel Marqués, *Política moral: cómo piensan progresistas y conservadores*, Capitán Swing, Madrid, 2016.
- LANSING, J. S., *Priests and Programmers: Technologies of Power in the Engineered Landscape of Bali*, Princeton University Press, Princeton, Nueva Jersey, 1991.
- LARUE, G. A., *Ancient Ethics*, en P. Singer, ed., *A Companion to Ethics*, pp. 29-40, Blackwell, Malden, Massachusetts, 1991.
- LATANE, B. y J. M. DARLEY, *The Unresponsive Bystander*, Prentice Hall, Englewood Cliffs, Nueva Jersey, 1970.
- LAZARUS, R. S., *Emotion and Adaptation*, Oxford University Press, Nueva York, 1991.
- LEARY, M. R., *The Curse of the Self: Self-Awareness, Egotism, and the Quality of Human Life*, Oxford University Press, Oxford, 2004.
- , «Sociometer Theory and the Pursuit of Relational Value: Getting to the Root of Self-Esteem», *European Review of Social Psychology* 16 (2005), pp. 75-111.
- LECHTER, A., *Shroom: A Cultural History of the Magic Mushroom*, HarperCollins, Nueva York, 2007.
- LEDoux, J., *The Emotional Brain*, Simon and Schuster, Nueva York, 1996. Versión castellana de Marisa Abdala, *El cerebro emocional*, Planeta, Barcelona, 2000.
- LEE, R. B., *The !Kung San: Men, Women, and Work in a Foraging Society*, Cambridge University Press, Cambridge, 1979.
- LEPRE, C. J., H. ROCHE, D. V. KENT, S. HARMAND, R. L. QUINN, J. P. BRUGAL, P. J. TEXIER, A. LENOBLE y C. S. FEIBEL, «An Earlier Origin for the Acheulian», *Nature* 477 (2011), pp. 82-85.
- LERNER, J. S. y P. E. TETLOCK, «Bridging Individual, Interpersonal, and Institutional Approaches to Judgment and Decision Making: The Impact of Accountability on Cognitive Bias», en S. L. Schneider y J. Shanteau, eds., *Emerging Perspectives on Judgment and Decision Research*, Cambridge University Press, Nueva York, 2003.
- LILJENFELD, S. O., R. AMMIRATI y K. LANDFIELD LANDFIFI, «Giving Debiasing Away: Can Psychological Research on Correcting Cognitive Errors Promote Human Welfare?», *Perspectives on Psychological Science* 4 (2009), pp. 390-398.
- LILJENQUIST, K., C. B. ZHONG y A. D. GALINZKY, «The Smell of Virtue: Clean Scents Promote Reciprocity and Charity», *Psychological Science*, 21 (2010), pp. 381-383.
- LOCKE, J., *An Essay Concerning Human Understanding*, Oxford University Press, Nueva York, 1799/1960. Versión castellana de Luis Rodríguez Aranda, *Ensayo sobre el entendimiento humano*, Folio, Barcelona, 2003.

- LORD, C. G., L. ROSS y M. R. LEPPER, «Biased Assimilation and Attitude Polarization: The Effects of Prior Theories on Subsequently Considered Evidence», *Journal of Personality and Social Psychology* 37 (1979), pp. 2098-2109.
- LUCAS, P. y A. SHEERAN, «Asperger's Syndrome and the Eccentricity and Genius of Jeremy Bentham», *Journal of Bentham Studies* 8 (2006), pp. 1-20.
- LUCE, R. D. y H. RAIFFA, *Games and Decisions: Introduction and Critical Survey*, Wiley, Nueva York, 1957.
- LUO, Q., M. NAKIC, T. WHEATLEY, R. RICHELL, A. MARTIN y R. J. R. BLAIR, «The Neural Basis of Implicit Moral Attitude-An IAT Study Using Event-Related fMRI», *Neuroimage* 30 (2006), pp. 1449-1457.
- MACCOBY, E. E., *The Two Sexes: Growing Up Apart, Coming Together*, Harvard University Press, Cambridge, Massachusetts, 1998.
- MARCUS, G., *The Birth of the Mind*, Basic Books, Nueva York, 2004. Versión castellana de Juan Soler Chic, *El nacimiento de la mente*, Ariel, Barcelona, 2005.
- MAREAN, C. W., M. BAR-MATTHEWS, J. BERNATCHEZ, E. FISHER, P. GOLDBERG, A. I. R. HERRIES *et al.*, «Early Human Use of Marine Resources and Pigment in South Africa During the Middle Pleistocene», *Nature* 449 (7164) (2007), pp. 905-908.
- MARGOLIS, H., *Patterns, Thinking, and Cognition*, Chicago University Press, Chicago, 1987.
- MARGULIS, L., «Culture and the Self: Implications for Cognition, Emotion, and Motivation», Yale University Press, New Haven, Connecticut, 1970.
- MARKUS, H. R. y S. KITAYAMA, «Culture and the Self: Implications for Cognition, Emotion, and Motivation», *Psychological Review* 98 (1991), pp. 224-253.
- MARSHALL, L., «Nya Nya! Kung Beliefs and Rites», *Peabody Museum Monographs* 8 (1999), pp. 63-90.
- MASCARO, J. (ed.), *The Dhammapada*, Penguin, Harmondsworth, Reino Unido, 1973.
- MASLOW, A. H., *Religions, Values, and Peak-Experiences*, Ohio State University Press, Columbus, Ohio, 1964. Versión castellana de Fernando Mora Zahonero y David González Raga, *Religiones, valores y experiencias cumbre*, La Llave, Barcelona, 2013.
- MATHEW, S. y R. BOYD, «Punishment Sustains Large- Scale Cooperation in Prestate Warfare», *Proceedings of the National Academy of Sciences*, 2011.
- MAYNARD SMITH, J. y E. SZATHMARY, *The Major Transitions in Evolution*, Oxford University Press, Oxford, 1997. Versión castellana de Joandomènec Ros, *Ocho hitos de la evolución: del origen de la vida a la aparición del lenguaje*, Tusquets, Barcelona, 2001.
- MAZZELLA, R. y A. FEINGOLD, «The Effects of Physical Attractiveness, Race, Socioeconomic Status, and Gender of Defendants and Victims on Judgments of Mock Jurors: A Meta-analysis», *Journal of Applied Social Psychology* 24 (15) (1994), pp. 1315-1344.
- MCADAMS, D. P., *The Redemptive Self: Stories Americans Live By*, Oxford University Press, Nueva York, 2006.
- MCADAMS, D. P., M. ALBAUGH, E. FARBER, J. DANIELS, R. L. LOGAN y B. OLSON, «Family Metaphors and Moral Intuitions: How Conservatives and Liberals Narrate Their Lives», *Journal of Personality and Social Psychology* 95 (2008), pp. 978-990.
- MCADAMS, D. P. y J. L. PALS, «A New Big Five: Fundamental Principles for an Integrative Science of Personality», *American Psychologist* 61 (2006), pp. 204-217.

- MCCRAE, R. R., «Social Consequences of Experiential Openness». *Psychological Bulletin* 120 (1996), pp. 323-337.
- MCGUIRE, J., R. LANGDON, M. COLTHEART y C. MACKENZIE, «A Reanalysis of the Personal/Impersonal Distinction in Psychology Moral Research», *Journal of Experimental Social Psychology* 45 (3) (2009), pp. 577-580.
- MCNEILL, W. H., *Keeping Together in Time: Dance and Drill in Human History*, Harvard University Press, Cambridge, Massachusetts, 1995.
- MCWHORTER, J., *Winning the Race: Beyond the Crisis in Black America*, Gotham Books, Nueva York, 2005.
- MEIER, B. P. y M. D. ROBINSON, «Why the Sunny Side Is Up: Automatic Inferences About Stimulus Valence Based on Vertical Position?», *Psychological Science* 15 (2004), pp. 243-247.
- MEIGS, A., *Food, Sex, and Pollution: A New Guinea Religion*, Rutgers University Press, Nueva Brunswick, Nueva Jersey, 1984.
- MELIS, A. P., B. HARE y M. TOMASELLO, «Chimpanzees Recruit the Best Collaborators», *Science* 311 (5765) (2006), pp. 1297-1300.
- MERCIER, H. y D. SPERBER, «Why Do Humans Reason? Arguments for an Argumentative Theory», *Behavioral and Brain Sciences* 34 (2011), pp. 57-74.
- MERTON, R. K., *Social Theory and Social Structure*, Free Press, Nueva York, 1968.
- MILL, J. S., *On Liberty*, Yale University Press, New Haven, Connecticut, 2003/1859. Versión castellana de César Ruiz Sanjuán, *Sobre la libertad*, Akal, Tres Cantos, Madrid, 2014.
- MILLER, D. T., «The Norm of Self-Interest», *American Psychologist* 54 (1999), pp. 1053-1060.
- MILLER, G. F., «Sexual Selection for Moral Virtues», *Quarterly Review of Biology* 82 (2007), pp. 97-125.
- MILLON, T., E. SIMONSEN, M. BIRKET-SMITH y R. D. DAVIS, *Psychopathy: Antisocial, Criminal, and Violent Behavior*, Guilford Press, Nueva York, 1998.
- MINEKA, S. y M. COOK, «Social Learning and the Acquisition of Snake Fear in Monkeys», en T. R. Zentall y J. B. G. Galef, eds., *Social Learning: Psychological and Biological Perspectives*, pp. 51-74, Lawrence Erlbaum, Hillsdale, Nueva Jersey, 1988.
- MOLL, J., F. KRUEGER, R. ZAHN, M. PARDINI, R. DE OLIVEIRA SOUZA y J. GRAFMAN, «Human Fronto-Mesolimbic Networks Guide Decisions About Charitable Donation», *Proceedings of the National Academy of Sciences of the United States of America* 103 (42) (2006), pp. 15623-15628.
- MONTAIGNE, M. DE., *The Complete Essays*, Penguin, Londres, 1991/1588. Versión castellana de Gonzalo Torné, Carlos Thiebaut Luis-André y José Miguel Marinas, *Ensayos*, Penguin Clásicos, Barcelona, 2016.
- MORHENN, V. B., J. W. PARK, E. PIPER y P. J. ZAK, «Monetary Sacrifice Among Strangers Is Mediated by Endogenous Oxytocin Release After Physical Contact», *Evolution and Human Behavior* 29 (6) (2008), pp. 375-383.
- MORRIS, J. P., N. K. SQUIRES, C. S. TABER y M. LODGE, «Activation of Political Attitudes: A Psychophysiological Examination of the Hot Cognition Hypothesis», *Political Psychology* 24 (4) (2003), pp. 727-745.

- MOTYL, M., J. HART, T. PYSZCZYNSKI, D. WEISE, M. MAXFIELD y A. SIEDEL, «Subtle Priming of Shared Human Experiences Eliminates Threat-Induced Negativity Toward Arabs, Immigrants, and Peacemaking», *Journal of Experimental Social Psychology* 47 (2011), pp. 1179-1184.
- MUIR, W. M., «Group Selection for Adaptation to Multiple-Hen Cages: Selection Program and Direct Responses», *Poultry Science* 75 (1996), pp. 447-458.
- MULLER, J. Z., «What Is Conservative Social and Political Thought?», en J. Z. Muller, ed., *Conservatism: An Anthology of Social and Political Thought from David Hume to the Present*, pp. 3-31, Princeton University Press, Princeton, Nueva Jersey, 1996.
- MUNRO, G. D., P. H. DITTO, L. K. LOCKHART, A. FAGERLIN, M. GREADY y E. PETERSON, «Biased Assimilation of Sociopolitical Arguments: Evaluating the 1996 U.S. Presidential Debate», *Basic and Applied Social Psychology* 24 (1) (2002), pp. 15-26.
- MURRAY, C., *What It Means to Be a Libertarian: A Personal Interpretation*, Broadway Books, Nueva York, 1997.
- MUSSOLINI, B., *La doctrina del fascismo*, 1932.
- NEEDLEMAN, H. L., «The Removal of Lead from Gasoline: Historical and Personal Reflections», *Environmental Research* 84 (2000) pp. 20-35.
- NEISSER, U., *Cognitive Psychology*, Appleton-Century-Crofts, Nueva York, 2000.
- NEUBERG, S. L., D. T. KENRICK y M. SCHALLER, «Evolutionary Social Psychology», en S. T. Fiske, D. T. Gilbert y G. Lindzey, eds., *Handbook of Social Psychology*, 5.^a ed., 2, pp. 761-796, John Wiley and Sons, Hoboken, Nueva Jersey, 2010.
- NEWBERG, A., E. D'AQUILI y V. RAUSE, *Why God Won't Go Away: Brain Science and the Biology of Belief*, Ballantine, Nueva York, 2001.
- NICKERSON, R. S., «Confirmation Bias: A Ubiquitous Phenomenon in Many Guises», *Review of General Psychology* 2 (1998), pp. 175-220.
- NISBET, R. A., *The Sociological Tradition*, 2.^a ed., Transaction, New Brunswick, Nueva Jersey, 1993/1966.
- NISBETT, R. E., G. T. FONG, D. R. LEHMAN y P. W. CHENG. «Teaching Reasoning», *Science*. 238 (1987), pp. 625-631.
- NISBETT, R. E., K. PENG, I. CHOI y A. NORENZAYAN, «Culture and Systems of Thought: Holistic Versus Analytical Cognition», *Psychological Review* 108 (2001), pp. 291-310.
- NOCERA, J., «The Last Moderate». *The New York Times*, 6 de septiembre de 2011, A27.
- NORENZAYAN, A. y A. F. SHARIFF, «The Origin and Evolution of Religious Prosociality», *Science* 322 (2008), pp. 58-62.
- NOWAK, M. A. y R. HIGHFIELD, *SuperCooperators: Altruism, Evolution, and Why We Need Each Other to Succeed*, Free Press, Nueva York, 2011. Versión castellana de Francesc Reyes Campos, *Supercooperadores*, Ediciones B, Barcelona, 2012.
- NUCCI, L., E. TURIEL y G. ENCARNACIÓN-GAWRYCH, «Children's Social Interactions and Social Concepts: Analyses of Morality and Convention in the Virgin Islands», *Journal of Cross-Cultural Psychology* 14 (1983), pp. 469-487.
- NUSSBAUM, M. C., *Hiding from Humanity*, Princeton University Press, Princeton, Nueva Jersey, 2004. Versión castellana de Gabriel Zadunaisky, Katz, Madrid, 2012.
- OAKESHOTT, M., «Rationalism in Politics», en J. Z. Muller, ed., *Conservatism*, pp. 292-311, Princeton University Press, Princeton, Nueva Jersey, 1997/1947.

- OKASHA, S., *Evolution and the Levels of Selection*, Oxford University Press, Oxford, 2006.
- OLDS, J. y P. MILNER, «Positive Reinforcement Produced by Electrical Stimulation of Septal Areas and Other Regions of Rat Brains», *Journal of Comparative and Physiological Psychology* 47 (1954), pp. 419-427.
- OSGOOD, C. E., «Studies on the Generality of Affective Meaning Systems», *American Psychologist* 17 (1962), pp. 10-28.
- OVIDIO, *Metamorphoses*, Penguin, Londres, 2004. Versión castellana de Antonio Ramírez de Verger y Fernando Navarro Antolín, *La metamorfosis*, Alianza, Madrid, 2015.
- OXLEY, D. R., K. B. SMITH, J. R. ALFORD, M. V. HIBBING, J. L. MILLER, M. SCALORA *et al.*, «Political Attitudes Vary with Physiological Traits», *Science* 321 (2008), pp. 1667-1670.
- PAHNKE, W. N., «Drugs and Mysticism», *International Journal of Parapsychology* 8 (1966), pp. 295-313.
- PANCHANATHAN, K. y R. BOYD, «Indirect Reciprocity Can Stabilize Cooperation Without the Second-Order Free Rider Problem», *Nature* 432 (2004), pp. 499-502.
- PAPE, R. A., *Dying to Win: The Strategic Logic of Suicide Terrorism*, Random House, Nueva York, 2005. Versión castellana de Marta Pino Moreno, *Morir para ganar: las estrategias del terrorismo suicida*, Paidós, Barcelona, 2006.
- PATTERSON, J. T., *Freedom Is Not Enough. The Moynihan Report and America's Struggle over Black Family Life-from LBJ to Obama*, Basic Books, Nueva York, 2010.
- PAVLOV, I., *Conditioned Reflexes: An Investigation into the Physiological Activity of the Cortex*, Dover, Nueva York, 1927. Versión castellana: *Los reflejos condicionados: una investigación sobre la actividad fisiológica de la corteza*, Morata, Madrid, 1997.
- PAXTON, J. M., L. UNGAR y J. GREENE, «Reflection and Reasoning in Moral Judgment». Próxima publicación. *Cognitive Science*.
- PENNEBAKER, J., *Opening UP: The Healing Power of Expressing Emotions*, Guildford, Nueva York, 1997. Versión castellana de José Luis González Castro, *El arte de confiar en los demás*, Alianza, Madrid, 1994.
- PENNEBAKER, J. W., M. E. FRANCIS y R. J. BOOTH, *Linguistic Inquiry and Word Count: LIWC2001 Manual*, Lawrence Erlbaum, Mahwah, Nueva Jersey, 2003.
- PERKINS, D. N., M. FARADY y B. BUSHEY, «Everyday Reasoning and the Roots of Intelligence», en J. F. Voss, D. N. Perkins y J. W. Segal, eds., *Informal Reasoning and Education*, pp. 83-105. Lawrence Erlbaum, Hillsdale, Nueva Jersey, 1991.
- PERUGINI, M. y L. LEONE, «Implicit Self-Concept and Moral Action». *Journal of Research in Personality* 43 (2009), pp. 747-754.
- PIAGET, J., *The Moral Judgement of the Child*, Free Press, Nueva York, 1932/1965. Versión castellana de Alfonso Luis Hernández, *Psicología del niño*, Morata, Madrid, 2016.
- PICKRELL, J. K., G. COOP, J. NOVEMBRE, S. KUDARAVALLI, J. Z. LI, D. ABSHER *et al.*, «Signals of Recent Positive Selection in a Worldwide Sample of Human Populations», *Genome Research* 19 (5) (2009), pp. 826-837.
- PINKER, S., *The Blank Slate: The Modern Denial of Human Nature*, Viking, Nueva York, 2002. Versión castellana de Roc Filella Escolà, *La tabla rasa: la negación moderna de la naturaleza humana*, Paidós, Barcelona, 2012.

- , *The Better Angels of Our Nature: Why Violence Has Declined*, Viking, Nueva York, 2011. Versión castellana de Juan Soler Chic, *Los ángeles que llevamos dentro: el declive de la violencia y sus implicaciones*, Paidós, Barcelona, 2012.
- PLATÓN, *Timaeus*, en *Plato: Complete Works*, Cooper, J. M., ed., Hackett, Indianapolis, 1997. Versión castellana de José María Pérez Martel, *Íon. Timeo. Critias*, Alianza, Madrid, 2016.
- POLLAN, M., *The Omnivore's Dilemma. A Natural History of Four Meals*, Penguin, Nueva York, 2006. Versión castellana de Raúl Nagore Ucle, *El dilema del omnívoro: en busca de la comida perfecta*, Debate, Barcelona, 2017.
- POTTS, R. y C. SLOAN., *What Does It Mean to Be Human?*, National Geographic, Washington, DC, 2010.
- POWELL, R. y S. CLARKE, «Religion as an Evolutionary Byproduct: A Critique of the Standard Model», *British Journal for the Philosophy of Science*. De próxima publicación.
- PREMACK, D. y A. J. PREMACK, «Moral Belief: Form Versus Content», en L. A. Hirschfeld y S. A. Gelman, eds., *Mapping the Mind: Domain Specificity in Cognition and Culture*, pp. 149-168, Cambridge University Press, Cambridge, Reino Unido, 2004.
- PRICE, G., «Extensions of Covariance Selection Mathematics», *Annals of Human Genetics* 35 (1972), pp. 485-490.
- PUTNAM, R. D., *Bowling Alone: The Collapse and Revival of American Community*, Simon and Schuster, Nueva York, 2000. Versión castellana de José Luis Gil Aristu, *Solo en la bolera (colapso y resurgimiento de la comunidad norteamericana)*, Galaxia Gutenberg, Barcelona, 2002.
- PUTNAM, R. D. y D. E. CAMPBELL, *American Grace: How Religion Divides and Unites Us*, Simon and Schuster, Nueva York, 2010.
- PYSZCZYNSKI, T. y J. GREENBERG, «Toward an Integration of Cognitive and Motivational Perspectives on Social Inference: A Biased Hypothesis-Testing Model», *Advances in Experimental Social Psychology* 20 (1987), pp. 297-340.
- RAI, T. S. y A. P. FISKE, «Moral Psychology Is Relationship Regulation: Moral Motives for Unity, Hierarchy, Equality, and Proportionality», *Psychological Review* 118 (2011), pp. 57-75.
- RAMACHANDRAN, V. S. y S. BLAKESLEE, *Phantoms in the Brain: Probing the Mysteries of the Human Mind*, William Morrow, Nueva York, 1998. Versión castellana de Juan Manuel Ibeas Delgado, *Fantasmas en el cerebro*, Debate, Barcelona, 1999.
- RAPPAPORT, R., «The Sacred in Human Evolution», *Annual Review of Ecology and Systematics* 2 (1971), pp. 23-44.
- RAWLS, J., *A Theory of Justice*, Harvard University Press, Cambridge, Massachusetts, 1971. Versión castellana de María Dolores González, *Teoría de la justicia*, Fondo de Cultura Económica de España, Madrid, 1997.
- REYES, J. W., «Environmental Policy as Social Policy? The Impact of Childhood Lead Exposure on Crime», Documento de trabajo n.º 13097, Oficina Nacional de Investigación Económica, Washington, DC, 2007.
- RICHARDS, K., *Life*, Little, Brown, Nueva York, 2010. Versión castellana de Griselda Cuervo, *Vida: memorias de Keith Richards*, Península, Barcelona, 2010.

- RICHERSON, P. J. y R. BOYD., «The Evolution of Human Ultra-Sociality», en I. Eibl-Eibesfeldt y F. K. Salter, eds., *Indoctrinability, Ideology, and Warfare: Evolutionary Perspectives*, pp. 71-95, Berghahn, Nueva York, 1998.
- , «Darwinian Evolutionary Ethics: Between Patriotism and Sympathy», en P. Clayton y J. Schloss, eds., *Evolution and Ethics: Human Morality in Biological and Religious Perspective*, pp. 50-77, Eerdmans, Grand Rapids, Michigan, 2004.
- , *Not by Genes Alone: How Culture Transformed Human Evolution*, Chicago University Press, Chicago, 2005.
- RIEDER, J., *Canarsie: The Jews and Italians of Brooklyn Against Liberalism*, Harvard University Press, Cambridge, Massachusetts, 1985.
- RILLING, J. K., D. R. GOLDSMITH, A. L. GLENN, M. R. JAIRAM, H. A. ELFENBEIN, J. E. DAGENAIS *et al.*, «The Neural Correlates of the Affective Response to Unreciprocated Cooperation», *Neuropsychologia* 46 (5) (2008), pp. 1256-1266.
- ROES, F. L. y M. RAYMOND, «Belief in Moralizing Gods», *Evolution and Human Behavior* 24 (2003), pp. 126-135.
- ROSALDO, M., *Knowledge and Passion: Ilongot Notions of Self and Social Life*, Cambridge University Press, Cambridge, 1980.
- ROSENBERG, N., «Adam Smith and the Stock of Moral Capital», *History of Political Economy* 22 (1990), pp. 1-17.
- ROSENZWEIG, M. R., «Welfare, Marital Prospects, and Nonmarital Childbearing». *Journal of Political Economy* 107 (1999), S3 - S32.
- ROTHMAN, S., S. R. LICHTER y N. NEVITTE, «Politics and Professional Advancement Among College Faculty», *The Forum* (diario digital), volumen 3, n.º 1, artículo 2, 2005.
- ROZIN, P., «The Selection of Food by Rats, Humans, and Other Animals», en J. Rosenblatt, R. A. Hinde, C. Beer y E. Shaw, eds., *Avances in the Study of Behavior*, 6, pp. 21-76. Academic Press, Nueva York, 1976.
- ROZIN, P. y A. FALLON, «A Perspective on Disgust», *Psychological Review* 94 (1987), pp. 3-41.
- ROZIN, P., J. HAIDT y K. FINCHER, «From Oral to Moral», *Science* 323 (2009), pp. 1179-1180.
- ROZIN, P., J. HAIDT y C. R. MCCAULEY, «Disgust», en M. Lewis, J. M. Haviland-Jones y F. L. Barret, eds., *Handbook of Emotions*, 3.^a ed., pp. 757-776, Guilford Press, Nueva York, 2008.
- ROZIN, P., L. LOWERY, S. IMADA y J. HAIDT, «The CAD Triad Hypothesis: A Mapping Between Three Moral Emotions (Contempt, Anger, Disgust) and Three Moral Codes (Community, Autonomy, Divinity)», *Journal of Personality and Social Psychology* 76 (1999), pp. 574-586.
- RUFFLE, B. J. y R. SOSIS, «Cooperation and the In-Group-Out-Group Bias: A Field Test on Israeli Kibbutz Members and City Residents», *Journal of Economic Behavior and Organization* 60 (2) (2006), pp. 147-163.
- RUSSELL, B., *History of Western Philosophy*, Routledge, Londres, 2004/1946. Versión castellana: *Historia de la filosofía occidental*, Austral, Madrid, 2010.
- SALTZSTEIN, H. D. y T. KASACHKOFF, «Haidt's Moral Intuitionist Theory», *Review of General Psychology* 8 (2004), pp. 273-282.
- SANFHEY, A. G., J. K. RILLING, J. A. ARONSON, L. E. NYSTROM y J. D. COHEN, «The Neural Basis of Economic Decision-Making in the Ultimatum Game», *Science* 300 (2003), pp. 1755-1758.

- SCHALLER, M. y J. H. PARK, «The Behavioral Immune System (and Why It Matters)», *Current Directions in Psychological Science* 20 (2011), pp. 99-103.
- SCHAM, S., «The World's First Temple», *Archaeology* 61, noviembre/ diciembre de 2008, artículo online.
- SCHERER, K. R., «On the Nature and Function of Emotion: A Component Process Approach», en K. R. Scherer y P. Ekman, eds., *Approaches to Emotion*, pp. 293-317, Lawrence Erlbaum, Hillsdale, Nueva Jersey, 1984.
- SCHNALL, S., J. HAIDT, G. L. CLORE y A. H. JORDAN, «Disgust as Embodied Moral Judgement», *Personality and Social Psychology Bulletin* 34 (2008), pp. 1096-1109.
- SCHWITZGEBEL, E., «Do Ethicists Steal More Books?», *Philosophical Psychology* 22 (2009), pp. 711-25.
- SCHWITZGEBEL, E. y J. RUST, «Do Ethicists and Political Philosophers Vote More Often than Other Professors?», *Review of Philosophy and Psychology* 1 (2009), pp. 189-199.
- , «The Self-Reported Moral Behavior of Ethics Professors». Inédito, Universidad de California en Riverside.
- SCHWITZGEBEL, E., J. RUST, L. T.-L. HUANG, A. MOORE y J. COATES, «Ethicists Courtesy at Philosophy Conferences», 2011. Publicación inédita, Universidad de California en Riverside.
- SCRUTON, R., *Kant*, Oxford University Press, Oxford, 1982.
- SECHER, R., *A French Genocide: The Vendée*, Notre Dame University Press, South Bend, Indiana, 2003/1986.
- SEELEY, T. D., «Honey Bee Colonies Are Group-Level Adaptive Units», *American Naturalist* 150 (1997), S22 - S41.
- SETTLE, J. E., C. T. DAWES, N. A. CHRISTAKIS y J. H. FOWLER, «Friendships Moderate an Association Between a Dopamine Gene Variant and Political Ideology», *Journal of Politics* 72 (2010), pp. 1189-1198.
- SHARIFF, A. F. y A. NORENZAYAN, «God Is Watching You: Priming God Concepts Increases Prosocial Behavior in an Anonymous Economic Game», *Psychological Science* 18 (9) (2007), pp. 803-809.
- SHAW, V. F., «The Cognitive Processes in Informal Reasoning», *Thinking and Reasoning* 2 (1996), pp. 51-80.
- SHERIF, M., O. J. HARVEY, B. J. WHITE, W. HOOD y C. SHERIF, *Intergroup Conflict and Cooperation: The Robbers Cave Experiment Norman*, Universidad de Oklahoma, Institute of Group Relations, 1961/1954.
- SHERMAN, G. D. y J. HAIDT, «Cuteness and Disgust: The Humanizing and Dehumanizing Effects of Emotion», *Emotion Review* 3 (2011), pp. 245-251.
- SHWEDER, R. A., «Cultural Psychology: What Is It?», en J. W. Stigler, R. A. Shweder y G. Herdt, eds., *Cultural Psychology: Essays on Comparative Human Development*, pp. 1-43, Cambridge University Press, Nueva York, 1990a.
- , «In Defense of Moral Realism: Reply to Gabennesch», *Child Development* 61 (1990b), pp. 2060-2067.
- , *Thinking Through Cultuhinking Through Cures: Expeditions in Cultural Psychology*, Harvard University Press, Cambridge, Massachusetts, 1991.

- SHWEDER, R. A. y E. BOURNE, «Does the Concept of the Person Vary Cross-Culturally?», en R. Shweder y R. LeVine, eds., *Culture Theory*, pp. 158-199, Cambridge University Press, Cambridge, 1984.
- SHWEDER, R. A. y J. HAIDT. 1993, «The Future of Moral Psychology: Truth, Intuition, and the Pluralist Way», *Psychological Science* 4 (1993), pp. 360-365.
- SHWEDER, R. A. y R. A. LEVINE, eds., *Culture Theory: Essays on Mind, Self, Emotion*, Cambridge University Press, Cambridge, 1984.
- SHWEDER, R. A., M. MAHAPATRA y J. MILLER, «Culture and Moral Development», en J. Kagan y S. Lamb, eds., *The Emergence of Morality in Young Children*, pp. 1-83, Chicago University Press, Chicago, 1987.
- SHWEDER, R. A., N. C. MUCH, M. MAHAPATRA y L. PARK, «The “Big Three” of Morality (Autonomy, Community, and Divinity), and the “Big Three” Explanations of Suffering», en A. Brandt y P. Rozin, eds., *Morality and Health*, pp. 119-169, Routledge, Nueva York, 1997.
- SIGALL, H. y N. OSTROVE, «Beautiful but Dangerous: Effects of Offender Attractiveness and Nature of the Crime on Juridic Judgment», *Journal of Personality and Social Psychology* 31 (3) (1975), pp. 410-414.
- SINGER, P., *Practical Ethics*, Cambridge University Press, Cambridge, 1979. Versión castellana: *Ética para vivir mejor*, Ariel, Barcelona, 2000.
- SINGER, T., B. SEYMOUR, J. P. O'DOHERTY, K. E. STEPHAN, R. J. DOLAN y C. D. FRITH, «Empathic Neural Responses Are Modulated by the Perceived Fairness of Others», *Nature* 439 (7075) (2006), pp. 466-469.
- SINNOT-ARMSTRONG, W., ed., *Moral Psychology*, 3 vols., MIT Press, Cambridge, Massachusetts, 2008.
- SMITH, A., *The Theory of Moral Sentiments*, Oxford University Press, Oxford, 1976/1759. Versión castellana de Carlos Rodríguez Braun, Alianza, Madrid, 2013.
- SMITH, C., *Moral, Believing Animals: Human Personhood and Culture*, Oxford University Press, Oxford, 2003.
- SOBER, E. y D. S. WILSON, *Unto Others: The Evolution and Psychology of Unselfish Behavior*, Harvard University Press, Cambridge, Massachusetts, 1998. Versión castellana de Ana Grandal Martín, *El comportamiento altruista, evolución y psicología*, Siglo XXI de España, Tres Cantos, Madrid, 2000.
- SOLOMON, R. C., eds., «The Philosophy of Emotions», en M. Lewis y J. Haviland, eds., *Handbook of Emotions*, pp. 3-15, Guilford Press, Nueva York, 1998.
- SOSIS, R., «Religion and Intragroup Cooperation: Preliminary Results of a Comparative Analysis of Utopian Communities», *Cross-Cultural Research* 34 (2000), pp. 70-87.
- SOSIS, R. y C. S. ALCORTA, «Signaling, Solidarity, and the Sacred: The Evolution of Religious Behavior», *Evolutionary Anthropology*, 12 (2003), pp. 264-274.
- SOSIS, R. y E. R. BRESSLER, «Cooperation and Commune Longevity: A Test of the Costly Signaling Theory of Religion», *Cross-Cultural Research: The Journal of Comparative Social Science* 37 (2003), pp. 211-239.
- SOWELL, T., *A Conflict of Visions: The Ideological Origins of Political Struggles*, Basic Books, Nueva York, 2002.

- SPERBER, D., «Modularity and Relevance: How Can a Massively Modular Mind Be Flexible and Context-Sensitive?», en P. Carruthers, S. Laurence y S. Stich, eds., *The Innate Mind: Structure and Contents*, pp. 53-68, Oxford University Press, Nueva York, 2005.
- SPERBER, D. y L. A. HIRSCHFELD, «The Cognitive Foundations of Cultural Stability and Diversity», *Trends in Cognitive Sciences* 8 (2004), pp. 40-46.
- STAMPF, G., *Interview with a Cannibal: The Secret Life of the Monster of Rotenburg*, Phoenix Books, Beverly Hills, California, 2008.
- STEARNS, S. C., «Are We Stalled Part Way Through a Major Evolutionary Transition from Individual to Group?», *Evolution: International Journal of Organic Evolution* 61 (10) (2007), pp. 2275-2280.
- STENNER, K., *The Authoritarian Dynamic*, Cambridge University Press, Nueva York, 2005.
- STEVENSON, C. L., *Ethics and Language*, Yale University Press, New Haven, 1960. Versión castellana de Eduardo A. Rabossi, *Ética y lenguaje*, Paidós, Barcelona, 1984.
- STEWART, J. E., «Defendant's Attractiveness as a Factor in the Outcome of Criminal Trials: An Observational Study», *Journal of Applied Social Psychology* 10 (4) (1980), pp. 348-361.
- SUNSTEIN, C. R., «Moral Heuristics», *Brain and Behavioral Science* 28 (2005), pp. 531-573.
- TABER, C. S. y M. LODGE, «Motivated Skepticism in the Evaluation of Political Beliefs», *American Journal of Political Science* 50 (2006), pp. 755-769.
- TALEB, N., *The Black Swan: The Impact of the Highly Improbable*, Random House, Nueva York, 2007. Versión castellana de Roc Filella y Albino Santos, *El cisne negro: el impacto de lo altamente improbable*, Paidós, Barcelona, 2012.
- TAN, J. H. W. y C. VOGEL, «Religion and Trust: An Experimental Study», *Journal of Economic Psychology* 29 (6) (2008), pp. 832-848.
- TATTERSALL, I., *The Fossil Trail: How We Know What We Think We Know About Human Evolution*, 2.^a ed., Oxford University Press, Nueva York, 2009.
- TETLOCK, P. E., «Social Functionalist Frameworks for Judgment and Choice: Intuitive Politicians, Theologians, and Prosecutors», *Psychological Review* 109 (2002), pp. 451-457.
- TETLOCK, P. E., O. V. KRISTEL, B. ELSON, M. GREEN y J. LERNER, «The Psychology of the Unthinkable: Taboo Trade-offs, Forbidden Base Rates, and Heretical Counterfactuals», *Journal of Personality and Social Psychology* 78 (2000), pp. 853-870.
- THOMAS, K., *Man and the Natural World*, Pantheon, Nueva York, 1983.
- THOMSON, J. A. y C. AUKOFER, *Why We Believe in God(s): A Concise Guide to the Science of Faith*, Pitchstone Publishing, Charlottesville, Virginia, 2011.
- THÓRISDÓTTIR, H. y J. T. JOST, «Motivated Closed-Mindedness Mediates the Effect of Threat on Political Conservatism», *Psychology* 32 (2011), pp. 785-811.
- THORNHILL, R., C. L. FINCHER y D. ARAN, «Parasites, Democratization, and the Liberalization of Values Across Contemporary Countries», *Biological Reviews of the Cambridge Philosophical Society* 84 (1) (2009), pp. 113-131.
- TISHKOFF, S. A., F. A. REED, A. RANCIARO, B. F. VOIGHT, C. C. BABBITT, J. S. SILVERMAN *et al.*, «Convergent Adaptation of Human Lactase Persistence in Africa and Europe», *Nature Genetics* 39 (1) (2007), pp. 31-40.
- TODOROV, A., A. N. MANDISODZA, A. GOREN y C. C. HALL, «Inferences of Competence from Faces Predict Election Outcomes», *Science* 308 (5728) (2005), pp. 1623-1626.

- TOMASELLO, M., M. CARPENTER, J. CALL, T. BEHNE y H. MOLL, «Understanding and Sharing Intentions: The Origins of Cultural Cognition», *Behavioral and Brain Sciences* 28 (5) (2005), pp. 675-691.
- TOMASELLO, M., A. MELIS, C. TENNIE, E. WYMAN, E. HERRMANN y A. SCHNEIDER, «Two Key Steps in the Evolution of Human Cooperation: The Mutualism Hypothesis», *Current Anthropology*. Próxima publicación.
- TOOBY, J. y L. COSMIDES, «The Psychological Foundations of Culture», en J. H. Barkow, L. Cosmides y J. Tooby, eds., *The Adapted Mind: Evolutionary Psychology and the Generation of Culture*, pp. 19-136, Oxford University Press, Nueva York, 1992.
- , «Groups in Mind: The Coalitional Roots of War and Morality», en H. Høgh-Olesen, ed., *Human Morality and Sociality: Evolutionary and Comparative Perspectives*, Palgrave Macmillan, Nueva York, 2010.
- TRIVERS, R. L., «The Evolution of Reciprocal Altruism», *Quarterly Review Biology* 46 (1971), pp. 35-57.
- TRUT, L. N., «Early Canid Domestication: The Farm Fox Experiment», *American Scientist* 87 (1999), pp. 160-169.
- TURIEL, E., *The Development of Social Knowledge: Morality and Convention*, Cambridge University Press, Cambridge, 1983. Versión castellana de Tomás del Amo, *El desarrollo del conocimiento social*, Debate, Barcelona, 1984.
- TURIEL, E., M. KILLEN y C. C. HELWIG, «Morality: Its Structure, Function, and Vagaries», en J. Kagan y S. Lamb, eds., *The Emergence of Morality in Young Children*, pp. 155-243, Chicago University Press, Chicago, 1987.
- TURKHEIMER, E., «Three Laws of Behavior Genetics and What They Mean», *Current Directions in Psychological Science* 9 (2000), pp. 160-164.
- TURNER, V. W., *The Ritual Process: Structure and Anti-Structure*, Aldine, Chicago, 1969. Versión castellana: *El proceso ritual*, Taurus, Barcelona, 1988.
- VALDESOLO, P., J. OUYANG y D. DESTENO, «The Rhythm of Joint Action: Synchrony Promotes Cooperative Ability», *Journal of Experimental Social Psychology* 46 (4) (2010), pp. 693-695.
- VAN BERKUM, J. J. A., B. HOLLEMAN, M. NIEUWLAND, M. OTTEN y J. MURRE, «Right or Wrong? The Brain's Fast Response to Morally Objectionable Statements», *Psychological Science* 20 (9) (2009), pp. 1092-1099.
- VAN VUGT, M., D. DE CREMER y D. P. JANSSEN, «Gender Differences in Cooperation and Competition: The Male- Warrior Hypothesis», *Psychological Science* 18 (1) (2007), pp. 19-23.
- VAN VUGT, M., R. HOGAN y R. B. KAISER, «Leadership, Followership, and Evolution: Some Lessons from the Past», *American Psychologist* 63 (3) (2008), pp. 182-196.
- VIDING, E., R. J. R. BLAIR, T. E. MOFFITT y R. PLOMIN, «Evidence for Substantial Genetic Risk for Psychopathy in 7-Year-Olds», *Journal of Child Psychology and Psychiatry* 46 (6) (2005), pp. 592-597.
- VOEGELI, W., *Never Enough: America's Limitless Welfare State*, Encounter Books, Nueva York, 2010.

- WADE, N., «Is “Do Unto Others” Written Into Our Genes?», *The New York Times*, 18 de septiembre de 2007, p. 1 de «Science Times».
- WADE, N., *The Faith Instinct: How Religion Evolved and Why It Endures*, Penguin, Nueva York, 2007.
- WALSTER, E., G. W. WALSTER y E. BERSCHIED, *Equity: Theory and Research*, Allyn and Bacon, Boston, 1978.
- WASON, P. C., «On the Failure to Eliminate Hypotheses in a Conceptual Task», *Quarterly Journal of Experimental Psychology* 12 (1960), pp. 129-140.
- , «Regression in Reasoning?», *British Journal of Psychology* 60 (1969), pp. 471-480.
- WEEDON, M. N., H. LANGO, C. M. LINDGREN, C. WALLACE, D. M. EVANS, M. MANGINO *et al.*, «Genome-Wide Association Analysis Identifies 20 Loci That Influence Adult Height», *Nature Genetics* 40 (5) (2008), pp. 575-583.
- WESTEN, D., *The Political Brain: The Role of Emotion in Deciding the Fate of the Nation*, Public Affairs, Nueva York, 2007.
- WESTEN, D., P. S. BLAGOV, K. HARENSKI, S. HAMANN y C. KILTS, «Neural Bases of Motivated Reasoning: An fMRI Study of Emotional Constraints on Partisan Political Judgment in the 2004 U.S. Presidential Election», *Journal of Cognitive Neuroscience* 18 (11) (2006), pp. 1947-1958.
- WHEATLEY, T. y J. HAIDT, «Hypnotic Disgust Makes Moral Judgments More Severe», *Psychological Science* 16 (2005), pp. 780-784.
- WILKINSON, G. S., «Reciprocal Food Sharing in the Vampire Bat», *Nature* 308 (1984), pp. 181-184.
- WILKINSON, R. y K. PICKETT, *The Spirit Level: Why Greater Equality Makes Societies Stronger*, Bloomsbury, Nueva York, 2009.
- WILLIAMS, B., «Rationalism», en P. Edwards, ed., *The Encyclopedia of Philosophy*, pp. 7-8; 69-75. Macmillan, Nueva York, 1967.
- WILLIAMS, G. C., *Adaptation and Natural Selection: A Critique of Some Current Evolutionary Thought*, Princeton University Press, Princeton, Nueva Jersey, 1966.
- WILLIAMS, G. C., respuesta a los comentarios en «Huxley’s Evolution and Ethics in Sociobiological Perspective», *Zygon* 23 (1988), pp. 437-438.
- WILLIAMSON, S. H., M. J. HUBISZ, A. G. CLARK, B. A. PAYSEUR, C. D. BUSTAMANTE y R. NIELSEN, «Localizing Recent Adaptive Evolution in the Human Genome», *PLoS Genetics* 3 (6) (2007), e90.
- WILSON, D. S., *Darwin’s Cathedral: Evolution, Religion, and the Nature of Society*, University of Chicago Press, 2002.
- WILSON, D. S. y E. O. WILSON, «Rethinking the Theoretical Foundation of Sociobiology», *Quarterly Review of Biology* 82 (2007), pp. 327-348.
- , «Evolution “for the Good of the Group”», *American Scientist* 96 (2008), pp. 380-389.
- WILSON, E. O., *Sociobiology*, Harvard University Press, Cambridge, Massachusetts, 1975. Versión castellana de Andrés de Haro y Ramón Navarro, *Sociobiología*, Omega, Madrid, 1995.
- , *Success and Dominance in Ecosystems: The Case of the Social Insects*, Instituto de Ecología, Oldendorf, Alemania, 1990.
- , *Consilience: The Unity of Knowledge*, Alfred A. Knopf, Nueva York, 1998.

- WILSON, E. O. y B. HÖLLDOBLER, «Eusociality: Origin and Consequences», *Proceedings of the National Academy of Sciences of the United States of America* 102 (38) (2005), pp. 13367-13371.
- WILSON, T. D., *Strangers to Ourselves: Discovering the Adaptive Unconscious*, Belknap Press, Cambridge, Massachusetts, 2002.
- WILSON, T. D. y J. W. SCHOOLER, «Thinking Too Much: Introspection Can Reduce the Quality of Preferences and Decisions», *Journal of Personality and Social Psychology* 60 (1991), pp. 181-192.
- WILTERMUTH, S. y C. HEATH, «Synchrony and Cooperation», *Psychological Science* 20 (2008), pp. 1-5.
- WOBBER, V., R. WRANGHAM y B. HARE, «Application of the Heterochrony Framework to the Study of Behavior and Cognition», *Communicative and Integrative Biology* 3 (2010), pp. 337-339.
- WOLF, S., *Meaning in Life and Why It Matters*, Princeton University Press, Princeton, Nueva Jersey, 2010.
- WOODBERRY, R. D. y C. SMITH, *Fundamentalism et al.: Conservative Protestants in America*, Annual Reviews, Palo Alto, California, 2010.
- WRANGHAM, R. W., «The Evolution of Cooking». Conversación con John Brockman en <Edge.org>, 2001.
- WRANGHAM, R. W. y D. PILBEAM, «African Apes as Time Machines», en B. M. F. Galdikas, N. E. Briggs, L. K. Sheeran, G. L. Shapiro y J. Goodall, eds., *All Apes Great and Small*, pp. 1:5-18, Kluwer, Nueva York, 2001.
- WRIGHT, R., *The Moral Animal*, Pantheon, Nueva York, 1994.
- , *The Evolution of God*, Little, Brown, Nueva York, 1994.
- WUNDT, W., *Outlines of Psychology*, Wilhelm Englemann, Leipzig, 1907/1896.
- WYNNE-EDWARDS, V. C., *Animal Dispersion in Relation to Social Behaviour*, Oliver y Boyd, Edimburgo, 1962.
- YI, X., Y. LIANG, E. HUERTA-SÁNCHEZ, X. JIN, Z. X. P. CUO, J. E. POOL *et al.*, «Sequencing of 50 Human Exomes Reveals Adaptation to High Altitude», *Science* 329 (5987) (2010), pp. 75-78.
- ZAJONC, R. B., «Attitudinal Effects of Mere Exposure», *Journal of Personality and Social Psychology* 9 (1968), pp. 1-27.
- , «Feeling and Thinking: Preferences Need No Inferences», *American Psychologist* 35 (1980), pp. 151-175.
- ZAK, P. J., «The Physiology of Moral Sentiments», *Journal of Economic Behavior and Organization* 77 (2011), pp. 53-65.
- ZALLER, J. R., *The Nature and Origins of Mass Opinion*, Cambridge University Press, Nueva York, 1992.
- ZHONG, C. B., V. K. BOHNS y F. GINO, «Good Lamps Are the Best Police: Darkness Increases Dishonesty and Self-Interested Behavior», *Psychological Science* 21 (3) (2010), pp. 311-314.
- ZHONG, C. B. y K. LILJENQUIST, «Washing Away Your Sins: Threatened Morality and Physical Cleansing», *Science* 313 (2006), pp. 1451-1452.

ZHONG, C. B., B. STREJCEK y N. SIVANATHAN, «A Clean Self Can Render Harsh Moral Judgment», *Journal of Experimental Social Psychology* 46 (2010), pp. 859-862.

ZIMBARDO, P. G., *The Lucifer Effect: Understanding How Good People Turn Evil*, Random House, Nueva York, 2007. Versión castellana de Genís Sánchez, Paidós, Barcelona, 2012.

Notas

1. Véase Pinker, 2011, para los detalles sobre cómo y por qué la civilización provocó una caída espectacular de la violencia y la crueldad, aun cuando se incluyen las guerras y los genocidios del siglo xx. Véase también Keeley, 1996, sobre la alta prevalencia de violencia intergrupala antes de la civilización.

2. *Oxford English Dictionary*.

3. *Webster's Third New International Dictionary*. Ésta es la tercera acepción de lo justo (*righteous*); la primera definición es «hacer lo correcto: actuar de manera correcta o justa: cumplir con el estándar de la ley divina o moral».

4. *Webster's Third New International Dictionary.*

5. La evolución *es* un proceso de diseño. No es un proceso de diseño inteligente. Véase Tooby y Cosmides, 1992.

6. En mis escritos académicos, describo cuatro principios de la psicología moral, no tres. Para simplificar y hacerlo más recordable, he combinado los dos primeros en este libro porque ambos tratan sobre aspectos del Modelo Intuicionista Social (Haidt, 2001). Cuando se separan, los dos principios son: *primacía intuitiva pero no dictadura*, y *el razonamiento moral es para la acción social*. Véase un extenso tratamiento de los cuatro principios en Haidt y Kesebir, 2010.

7. Véase T. D. Wilson, 2002, sobre el «inconsciente adaptativo».

8. Por citar el título del magnífico y reciente libro de Rob Kurzban (2010).

9. En palabras de Nick Clegg, líder de los liberal-demócratas del Reino Unido: «Pero no estamos en la izquierda y no estamos en la derecha. Tenemos nuestro propio sello: Liberal» (discurso en el Congreso de Primavera Liberal Demócrata, Sheffield, Reino Unido, 13 de marzo de 2011). Los liberales europeos rara vez llegan tan lejos como los libertarios estadounidenses en su apuesta por los mercados libres y un Gobierno pequeño. Véase Iyer, Koleva, Graham, Ditto y Haidt, 2011, para una revisión de la literatura y de nuevos hallazgos sobre los libertarios.

10. Sen Tsan, *Hsin hsin ming*. En Conze 1954.

11. Mi conclusión al graduarme fue que la psicología y la literatura resultarían de más ayuda a una persona joven en plena búsqueda existencial. Pero la filosofía ha mejorado desde entonces, véase Wolf, 2010.

12. Véase, por ejemplo, Jeremías 31, 33—34: «Pondré mi ley dentro de ellos, y sobre sus corazones la escribiré». Véase también Darwin, 1998/1871.

13. *Empirismo* tiene dos significados diferentes. Lo utilizo aquí como lo hacen normalmente los psicólogos, para significar la creencia, en contraste con el nativismo, de que la mente es más o menos una «tabla rasa» al nacer, y que casi todo su contenido se aprende de la experiencia. Creo que esta opinión es incorrecta. El empirismo también es utilizado por los filósofos de la ciencia para referirse a la devoción a los métodos empíricos: métodos de observación, medición y manipulación del mundo para obtener conclusiones fiables sobre el mismo. Como científico, apoyo totalmente el empirismo en este sentido.

14. Locke, 1979/1690.

15. Piaget, 1932/1965.

16. Aunque ahora sabemos que el conocimiento de la física es, hasta cierto punto, innato (Baillargeon, 2008), y también lo es mucho el conocimiento moral (Hamlin, Wynn y Bloom, 2007). Más sobre esto en el capítulo 3.

17. Mi definición de racionalismo no está lejos de las definiciones filosóficas. Por ejemplo, los racionalistas creen en «el poder de una razón *a priori* para captar verdades sustanciales sobre el mundo» (B. Williams, 1967, p. 69). Pero mi enfoque evita los debates del siglo XVIII sobre ideas innatas y conecta con las preocupaciones del siglo XX sobre si el razonamiento, en particular el razonamiento de un individuo independiente, es una forma fiable y peligrosa de elegir leyes y políticas públicas. Véase Oakeshott, 1997/1947. Hayek, 1988, argumentó que «constructivismo» era el término más preciso para el tipo de racionalismo que cree que puede construir un orden social o moral sobre la base de la reflexión racional. Observo que Kohlberg, en realidad, no se definía como racionalista; se definía como constructivista. Pero me referiré a Kohlberg, Piaget y Turiel como racionalistas para resaltar su contraste con el intuicionismo, tal como lo desarrollo en el resto de este libro.

18. Kohlberg, 1969, 1971.

19. Kohlberg, 1968.

20. Véase, por ejemplo, Killen y Smetana, 2006.

21. Turiel, 1983, definió las convenciones sociales como «uniformidades de comportamiento que sirven para coordinar las interacciones sociales y están vinculadas a los contextos de sistemas sociales específicos».

22. Turiel, 1983.

23. Hollos, Leis y Turiel, 1986; Nucci, Turiel y Encarnacion-Gawrych, 1983.

24. Kohlberg y Turiel motivaron la mayor parte del trabajo experimental, pero también debo mencionar a otras dos figuras muy influyentes: Carol Gilligan (1982) argumentó que Kohlberg había descuidado la «ética del cuidado», que según ella era más común en las mujeres que en los hombres. Además, Martin Hoffman (1982) realizó un trabajo importante en el desarrollo de la empatía, y destacó una emoción moral en un momento en que la mayor parte de la investigación se centraba en el razonamiento moral. Trágicamente, Kohlberg se suicidó en enero de 1987. Sufría depresión y dolor crónico debido a una infección parasitaria.

25. A. P. Fiske, 1991.

26. Evans-Pritchard, 1976.

27. Desarrollaré esta idea en el capítulo 11, aprovechando en gran medida las ideas de Emile Durkheim.

28. Rosaldo, 1980.

29. Meigs, 1984.

30. Véase Levítico 11.

31. Véase Deuteronomio 22, 9-11. Mary Douglas (1966) sostiene que la necesidad de mantener las categorías puras es el principio más importante tras las leyes kosher. No estoy de acuerdo, y creo que el rechazo juega un papel mucho más poderoso; véase Rozin, Haidt y McCauley, 2008.

32. El registro más antiguo de esta frase es un sermón de John Wesley en 1778, pero claramente se remonta al libro del Levítico.

33. Shweder, Mahapatra y Miller, 1987.

34. Geertz 1984.

35. Shweder y Bourne, 1984. Shweder utilizó la palabra *egocéntrico* en lugar de *individualista*, pero me temo que *egocéntrico* tiene demasiadas connotaciones negativas y está demasiado asociada con el egoísmo.

36. Shweder, Mahapatra y Miller, 1987. Cada persona respondió a trece de los treinta y nueve casos.

37. Turiel, Killen y Helwig, 1987.

38. Haidt *et al.*, 1997.

39. Agradezco a Dan Wegner, mi colega y mentor de la UVA, haber acuñado el término *desconcierto moral*.

40. Hume, 1969/1739-40, 462. Hume quiso decir que la razón encuentra los medios para lograr los fines elegidos por las pasiones. No se centró en la justificación *post hoc* como función del razonamiento. Pero como mostraré en capítulos posteriores, justificar las acciones y los juicios del yo es uno de los principales fines por los que todos estamos apasionados.

41. Haidt, Koller y Dias, 1993.

42. Ésta es la verdad fundamental de la hipótesis de la felicidad, descrita en el capítulo 1 de ese libro.

43. Medea, en *La metamorfosis* (Ovidio, 2004), Libro VII.

44. Platón, 1997. La cita es de Timeo 69d. Nótese que Timeo parece estar hablando por Platón. No lo usa como valedor, a punto de ser refutado por Sócrates.

45. Salomón, 1993.

46. Hume usó la palabra *esclavo*, pero cambiaré al término *siervo*, menos ofensivo y más preciso. Hume se basaba en las ideas de otros ingleses y sentimentalistas escoceses, como Francis Hutcheson y el conde de Shaftesbury. Otros notables sentimentalistas, o antirracionalistas, incluyen a Rousseau, Nietzsche y Freud.

47. Ellis, 1996.

48. Jefferson, 1975, p. 406.

49. *Ibid.*, pp. 408-409.

50. El modelo de Platón en *Timeo*, como en *Fedro*, era en realidad que el alma tiene tres partes: la razón (en la cabeza) y después el espíritu (incluido el deseo de honor, en el pecho) y el apetito (el amor por el placer y dinero, en el estómago). Pero en este capítulo lo simplificaré como un modelo de proceso dual, enfrentando la razón (por encima del cuello) contra los dos conjuntos de pasiones (de ahí para abajo).

51. Esta famosa frase fue acuñada por Herbert Spencer, pero Darwin también la usaba.

52. Darwin 1998/1871, parte I, capítulo 5. Más sobre esto en el capítulo 9.

53. La idea fue desarrollada por Herbert Spencer a finales del siglo XIX, pero se remonta a Thomas Malthus en el siglo XVIII. Darwin creía que las tribus competían con las tribus (véase el capítulo 9), pero no era un darwinista social, según Desmond y Moore, 2009.

54. Hitler también era vegetariano, pero nadie diría que apoyar el vegetarianismo lo convierte a uno en nazi.

55. Pinker, 2002.

56. Rawls sigue siendo uno de los filósofos políticos más citados. Es famoso por sus experimentos mentales en Rawls, 1971, en los que pide a las personas que imaginen la sociedad que diseñarían si tuvieran que hacerlo detrás de un «velo de ignorancia» para que no supieran qué posición ocuparían en dicha sociedad. Los racionalistas suelen admirar a Rawls.

57. Las palabras exactas de Wilson se repiten, ya que fueron proféticas: «Los filósofos éticos intuyen los cánones deontológicos de la moralidad consultando los centros emotivos de su propio sistema hipotalámico-límbico. Esto también ocurre con los desarrollistas [como Kohlberg], incluso cuando son lo más severamente objetivos. Sólo al interpretar la actividad de los centros emotivos como una adaptación biológica se puede descifrar el significado de los cánones». E. O. Wilson, 1975, p. 563.

58. E. O. Wilson, 1998.

59. Biólogos destacados, como Stephen Jay Gould y Richard Lewontin, escribieron diatribas contra la sociobiología que vinculaban explícitamente la ciencia con la agenda política de la justicia social. Véase, por ejemplo, Allen *et al.*, 1975.

60. Véase Pinker, 2002, capítulo 6.

61. La excepción a esta declaración fue el trabajo sobre la empatía de Martin Hoffman. Por ejemplo, Hoffman, 1982.

62. De Waal, 1996. De acuerdo, lo leí después de graduarme, pero me interesé en el trabajo de De Waal durante la universidad.

63. Damasio, 1994.

64. Tres obras muy influyentes que llevaron las emociones a la moralidad fueron *Passions Within Reason*, del economista Robert Frank, *Wise Choices, Apt Feelings*, del filósofo Allan Gibbard, y *Varieties of Moral Personality* del filósofo Owen Flanagan. Además, el trabajo del psicólogo social John Bargh fue un elemento crucial de la reactivación de los procesos automáticos, es decir, de la intuición y de los pequeños destellos de afecto que se destacarán en el capítulo 3. Véase Barg y Chartrand, 1999.

65. Feché el renacimiento en 1992 porque fue entonces cuando apareció un volumen influyente bajo el provocador título de *The Adapted Mind: Evolutionary Psychology and the Generation of Culture* (La mente adaptada: psicología evolucionista y la génesis de la cultura). El libro lo editaban Jerome Barkow, Leda Cosmides y John Tooby. Otras figuras importantes de ese campo fueron David Buss, Doug Kenrick y Steven Pinker. La moralidad, particularmente la cooperación y el engaño, han sido áreas importantes de investigación en la psicología evolutiva desde el principio.

66. Lo llamo modelo «jeffersoniano» porque permite que la «cabeza» y el «corazón» alcancen juicios morales independientes y conflictivos, como sucedió con su carta a Cosway. Pero observo que Jefferson pensaba que la cabeza no estaba bien preparada para hacer juicios morales, y que debería centrarse mejor en los asuntos que pueden determinarse mediante el cálculo. El mismo Jefferson fue un sentimentalista con relación a la moral.

67. Realicé estos estudios con Stephen Stose y Fredrik Bjorklund. Nunca convertí estos datos en un manuscrito porque en ese momento pensé que estos hallazgos serían impublicables.

68. La idea fue de Dan Wegner, que la obtuvo de un episodio de *Los Simpson* en el que Bart vende su alma a su amigo Millhouse.

69. No permitimos que nadie bebiera el zumo. Scott los detenía justo antes de que el vaso tocara sus labios.

70. La transcripción es textual y no se ha editado. Sólo se han eliminado algunos aspectos. Ésta es la primera mitad de la transcripción en esta historia. Usamos una cámara oculta para grabar todas las entrevistas, y obtuvimos permiso de todos los sujetos menos uno para analizar los vídeos.

71. Por ejemplo, en las inofensivas entrevistas tabú, las personas tenían casi el doble de probabilidades de decir «No sé» en comparación con la entrevista de Heinz. Tenían más del doble de probabilidades de declarar algo sin fundamentar («¡Eso está mal!» o «¡No hagas eso!»). Tenían diez veces más probabilidades de decir que no podían explicarse (como en la última ronda de la transcripción anterior); y eran un 70 por ciento más propensos a derivar hacia lo que llamamos un callejón sin salida: un argumento que el sujeto comienza a formular, pero luego desiste tras darse cuenta de que no funcionará. Esto es lo que sucedió cuando la persona descrita anteriormente comenzó a argumentar que el hermano y la hermana eran demasiado jóvenes para tener relaciones sexuales con alguien. Algunos de estos callejones sin salida iban acompañados de lo que llamábamos la cara insegura, con personas que fruncían el ceño mientras hablaban, tal como lo harían cuando escucharan a *alguien más* discutir de forma ridícula. Nunca publiqué este estudio, pero puedes leer el informe en mi página web, www.jonathanhaidt.com, en *Publications, Working Papers* y Haidt y Murphy.

72. Wason, 1969.

73. Johnson, Laird y Wason, 1977.

74. Margolis, 1987. Véase Gazzaniga, 1985, para un argumento similar.

75. Margolis, 1987. Algunas formas de razonamiento pueden ser creadas por criaturas sin lenguaje, pero no pueden «razonar por qué», dado que ese tipo de razonamiento se hace específicamente para convencer a los demás.

76. En una de sus últimas grandes obras, Kohlberg afirmó que uno de los pilares de su enfoque era la suposición de que «el razonamiento moral es el proceso de usar el lenguaje moral ordinario» (Kohlberg, Levine y Hower, 1983). No estaba interesado en inferencias inconscientes o no verbales (es decir, en la intuición).

77. Varios filósofos han desarrollado esta idea de que el razonamiento moral debe entenderse que desempeña funciones sociales y de justificación. Véanse Gibbard, 1990 y Stevenson, 1960. En psicología, véase Mercier y Sperber, 2011.

78. Véase Neisser 1967. Greene (2008) es prudente al definir la cognición de una manera más precisa que puede contrastarse con la emoción, pero es la excepción.

79. Ekman, 1992; Ellsworth y Smith, 1985; Scherer, 1984.

80. Lazarus, 1991.

81. Las emociones no son del todo subcategorías de intuición: a menudo se dice que las emociones incluyen todos los cambios corporales que lo preparan para el comportamiento adaptativo, incluidos los cambios hormonales en el resto del cuerpo. Las respuestas hormonales no son intuiciones. Pero los elementos cognitivos de las emociones, como las valoraciones de los acontecimientos y las alteraciones de la atención y la vigilancia, son subtipos de intuición. Ocurren automáticamente y con conciencia consciente de los resultados, pero no de los procesos.

82. El neurocientífico Michael Gazzaniga llama a esto «el módulo del intérprete».

83. Esto se denomina sesgo de confirmación. Véase un resumen de la literatura sobre el tema en el capítulo 4.

84. Una de las críticas más comunes del modelo intuicionista social de los filósofos es que los enlaces 5 y 6, que muestro como líneas punteadas, podrían de hecho ser mucho más frecuentes en la vida diaria de lo que afirmo. Véase, por ejemplo, Greene, de próxima publicación. Estos críticos no presentan evidencia, pero, para ser justos, tampoco tengo evidencia de la frecuencia real en la vida cotidiana con la que las personas razonan para encontrar conclusiones intuitivas (enlace 5) o cambian de opinión durante la reflexión personal sobre asuntos morales (enlace 6). Por supuesto, las personas cambian de opinión sobre cuestiones morales, pero sospecho que, en la mayoría de los casos, la causa del cambio fue una nueva experiencia intuitiva convincente (enlace 1), como ver una ecografía de un feto, o fue un argumento intuitivamente convincente formulado por otra persona (enlace 3). También sospecho que los filósofos pueden anular sus intuiciones iniciales más fácilmente que la gente común, basándonos en los hallazgos de Kuhn (1991).

85. [Zimbardo, 2007.](#)

86. Latane y Darley, 1970.

87. Haidt, 2001.

88. Véase especialmente Hauser, 2006; Huebner, Dwyer y Hauser, 2009; Saltzstein y Kasachkoff, 2004.

89. Hume, 1960/1777, Parte I, el párrafo inicial.

90. Carnegie, 1981/1936.

91. El artículo que estaba escribiendo es Haidt, 2007. En ese artículo, y en todos mis escritos académicos, describo cuatro principios de la psicología moral, los primeros dos de los cuales son: *primacía intuitiva pero no dictadura*, y *el razonamiento moral es para la acción social*. En este libro, estoy combinando estos dos principios en un solo principio —*las intuiciones van primero, y el razonamiento estratégico después*—, porque creo que será más fácil de recordar y aplicar.

92. Wheatley y Haidt, 2005.

93. Usamos solo sujetos altamente hipnotizables, seleccionados de mi clase Psicología 101 el día que hablé de la hipnosis. Hubo un período en la década de 1980 en que los científicos pensaban que la hipnosis no era un fenómeno real, que se trataba de sujetos que adoptaban un papel o actuaban. Pero una serie de estudios ha demostrado efectos que no pueden ser falsificados; por ejemplo, si sugieres posthipnóticamente que sólo pueden ver en blanco y negro, y luego colocas a estas personas en un escáner de resonancia magnética, se encuentra una actividad muy reducida en los circuitos de visión cromática del cerebro cuando los sujetos ven imágenes en color (Kosslyn *et al.*, 2000).

94. *Dhammapada*, verso 252 (Mascaro, 1973). Véase el capítulo 4 de *La hipótesis de la felicidad* para obtener más información sobre la psicología de esta gran verdad.

95. Esta oración es una aproximación razonable a la afirmación central del conductismo. Véase Pavlov, 1927, sobre los dos ejemplos básicos de orientación. Con un ligero cambio, también se aplica a Freud: las distintas partes del inconsciente están constantemente explorando el entorno y provocando rápidas reacciones automáticas, aunque a veces están en desacuerdo entre sí. Véase también Osgood, 1962, sobre las tres dimensiones fundamentales de la categorización, la primera de las cuales es valencia buena contra mala.

96. Wundt, 1907/1896.

97. Véase LeDoux, 1996, sobre cómo la amígdala puede desencadenar una reacción emocional ante algo mucho antes de que la corteza cerebral haya tenido la oportunidad de procesar el suceso.

98. El efecto no dependía de si las personas podían recordar haber visto un estímulo particular. En un estudio, Zajonc desplegó imágenes en una pantalla durante apenas una milésima de segundo, demasiado rápido para que alguien pudiera identificarlas conscientemente, pero cuando más tarde les preguntaron, las personas preferían las imágenes que habían «visto» cinco veces a las imágenes a las que previamente habían estado expuestas una sola vez o ninguna (Zajonc, 1968).

99. Zajonc, 1980. Recurrí mucho a Zajonc cuando formulé la metáfora del elefante y el jinete.

100. *Ibid.*, p. 171.

101. Fazio *et al.*, 1986; Greenwald, McGhee y Schwartz, 1998.

102. Morris *et al.*, 2003.

103. Greenwald, Nosek y Banaji, 2003.

104. Morris *et al.*, 2003. La diferencia se encontraba en el componente N400, que es mayor cuando el cerebro se encuentra con la incongruencia, es decir, cuando Morris emparejó palabras que tenían diferentes significados emocionales. Un estudio holandés más reciente (Van Berkum *et al.*, 2009) pidió a los partidistas que leyeran declaraciones que respaldaban o se oponían a problemas como la eutanasia. Encontraron el mismo efecto N400, así como un efecto potencial positivo tardío más grande y más lento, vinculado a la respuesta emocional en general, lo que indica que los partidistas comenzaron a sentir cosas diferentes en la primera mitad de segundo de lectura de las palabras clave.

105. Dion, Berscheid y Walster, 1972.

106. Para un experimento con jurados simulados, véase Efran, 1974. Para un estudio de campo que muestre que los demandados atractivos salen mejor parados, véase Stewart, 1980. Para un metaanálisis, véase Mazzella y Feingold, 1994. Ser atractivo es una ventaja para los acusados en la mayoría de los delitos, pero no en aquellos en los que el atractivo supuso una ayuda para cometer el crimen, como en las estafas (Sigall y Ostrove, 1975).

107. Todorov *et al.*, 2005. Descartó los pocos casos en que los participantes pudieron identificar a cualquiera de los candidatos.

108. El estudio original no encontró ninguna disminución en la precisión con una exposición de un segundo. El hallazgo de la décima de segundo es de un estudio de seguimiento, Ballew y Todorov, 2007. Este estudio también abordó la posibilidad de que el cargo fuese una tercera variable que hace que los políticos se vean competentes y, al mismo tiempo, ganen. No lo es. La predicción por la competencia facial fue igual de precisa en las razas donde no había cargos, o donde perdió el que lo ostentaba, como lo fue cuando ganó el titular.

109. Para informes adicionales sobre el papel de la intuición y las «heurísticas morales» automáticas, consúltese Gigerenzer, 2007, y Sunstein, 2005.

110. Véanse los comentarios en Damasio, 2003; Greene, 2009a. Para la equidad y la ínsula, véanse Hsu, Anen y Quartz 2008; Rilling et al. 2008; Sanfey et al. 2003.

111. Schnall *et al.*, 2008, Estudio 1. Los cuatro juicios fueron en la dirección prevista, aunque no todas las comparaciones fueron estadísticamente significativas. Cuando se combinaron las cuatro historias, que es la forma normal en que se analizan los datos, el efecto del aerosol de pedos fue altamente significativo. También hubo una tercera condición experimental, en la que sólo se aplicó una rociada de aerosol para pedos, pero esta condición no difirió de la condición de dos rociadores.

112. Eskine, Kacenic y Prinz, 2011. Véase también Liljenquist, Zhong y Galinsky, 2010 sobre cómo los buenos olores promueven el buen comportamiento.

113. Clore, Schwarz y Conway, 1994. Cuando las personas se dan cuenta de que algún factor externo ha causado su sensación de rechazo, el efecto generalmente disminuye o desaparece. Nuestras reacciones afectivas suelen ser buenas guías para saber si nos gusta algo o no, pero cuando los psicólogos «engañan» a los sujetos al desencadenar emociones extrañas, la heurística del «afecto como información» comete errores.

114. Zhong, Strejcek y Sivanathan, 2010.

115. Zhong y Liljenquist, 2006.

116. Helzer y Pizarro, 2011. El primer estudio en este documento, que utilizaba el desinfectante de manos, sólo solicitaba las autodefiniciones generales de los sujetos, y halló que éstos se definían como más conservadores cuando estaban cerca del desinfectante. En el segundo estudio, los autores reprodujeron el efecto y mostraron que los recordatorios de limpieza y lavado hacían a las personas más críticas principalmente en cuestiones relacionadas con la pureza sexual.

117. Hare, 1993.

118. *Ibid.*

120. Beaver *et al.* De próxima publicación; Blonigen *et al.*, 2005; Viding *et al.*, 2005.

121. Los estudios de escáner cerebral confirman que muchas áreas emocionales, incluidas la amígdala y la CPFVM, son mucho menos reactivos en los psicópatas que en la gente normal; véase Blair, 2007; Kiehl, 2006. Si los conectas a un medidor de conductancia de la piel, como en una prueba del detector de mentiras, los psicópatas muestran una respuesta normal a una fotografía de un tiburón con las mandíbulas abiertas. Pero si les muestras una foto de cuerpos mutilados o de niños que sufren, el medidor no variará (Blair, 1999). Para conocer los mejores retratos clínicos de psicópatas y su indiferencia hacia los demás, incluidos los padres, véase Cleckley, 1955.

122. James, 1950/1890, I: 488.

123. Baillargeon, 1987.

124. El primer trabajo que demostró que los bebés tienen habilidades innatas para comprender el mundo social, incluidas las habilidades para inferir intenciones y reaccionar ante el daño, fue realizado por David y Ann Premack; véase Premack y Premack, 1994, para una revisión que resume los orígenes de la cognición moral.

125. Hamlin, Wynn y Bloom, 2007. Esta diferencia de tiempo de observación se encontró sólo en los niños de diez meses, no en los de seis meses. Pero la diferencia de alcance se encontró para ambos grupos de edad. Los títeres no eran títeres tradicionales; eran de diferentes colores y figuras compuestas por bloques de madera. Puedes ver los espectáculos de títeres enlazados en www.yale.edu/infantlab/In_the_Media.html. Esta técnica para medir las atribuciones de los bebés fue desarrollada por primera vez por Kuhlmeier, Wynn y Bloom, 2003.

126. *Ibid.*, p. 559.

127. Para los primeros escritos sobre esta idea, véanse Hoffman, 1982; Kagan, 1984.

128. El dilema del tranvía fue discutido por primera vez por los filósofos Philippa Foot y Judith Jarvis Thompson.

129. Algunos filósofos señalan la diferencia de que en la historia del puente usas a la víctima como un medio para un fin, mientras que en la historia del cambio la víctima no es un medio para un fin. Su muerte es sólo un desafortunado efecto secundario. Greene y otros, por lo tanto, han probado versiones alternativas, como el caso en el que el interruptor sólo salva vidas porque desvía el tranvía hacia un circuito lateral donde hay un hombre parado. En ese caso, la víctima todavía se utiliza como un medio para un fin. Si saliera de la vía, el tranvía continuaría en el circuito, regresaría a la vía principal y mataría a las cinco personas. En estos casos, los sujetos tienden a dar respuestas entre las versiones del interruptor original y de la pasarela.

130. Greene *et al.*, 2001. Este estudio también informaba de que los sujetos que tomaron la decisión utilitarista tardaron más tiempo en responder, como si el razonamiento luchara por superar la emoción, aunque luego se demostró que ese hallazgo era un artefacto de las historias particulares elegidas, no un principio general (McGuire *et al.*, 2009). Pero véase Greene, 2009b, para conocer una respuesta.

131. Rilling *et al.*, 2008; Sanfey *et al.*, 2003.

132. Para obtener un repaso, véase Greene, 2009a, y Greene, de próxima publicación. Las zonas con mayor frecuencia citadas en los informes incluyen el CPFVM, la ínsula y la amígdala. Para conocer una excepción, véase Knoch, Pascual-Leone, Meyer, Treyer y Fehr, 2006.

133. Greene, 2008. Le pregunté a Greene si tenía constancia de la cita de Wilson en *Sociobiología*, y me dijo que no.

134. Véase mi resumen de estos trabajos en Haidt y Kesebir, 2010.

135. Véase Sinnott-Armstrong, 2008, para consultar el conjunto de tres volúmenes de documentos de esta comunidad interdisciplinaria.

136. Paxton, Ungar y Greene, de próxima publicación.

137. Debo señalar que las personas varían en el grado en que sienten fuertes intuiciones, en su capacidad para construir razones y en su apertura a las razones de los demás. Véase Bartels, 2008, para una discusión sobre estas diferencias individuales.

138. *República*, 360c. En Platón, 1997.

139. Es el hermano de Glaucón, Adimanto, quien plantea el desafío de esta manera, en 360e-361d, pero se limita a explicar el argumento de Glaucón. Glaucón y Adimanto quieren que Sócrates tenga éxito y refute sus argumentos. No obstante, usaré a Glaucón en el resto del libro como portavoz de la opinión de que la reputación es más importante que la realidad.

140. *República*, 443-45.

141. *Ibid.*, 473ff.

142. Al menos Platón expuso sus suposiciones acerca de la naturaleza humana en detalle. Muchos otros filósofos morales, como Kant y Rawls, se limitan a hacer afirmaciones sobre cómo funcionan las mentes, lo que la gente quiere o lo que parece «razonable». Estas afirmaciones parecen basarse en poco más que la introspección sobre sus propios caracteres o sistemas de valores bastante inusuales. Por ejemplo, cuando se probaron algunas de las suposiciones de Rawls (1971) —como que la mayoría de las personas se preocuparía más por mejorar la situación de los peor situados que por aumentar el promedio si tuvieran que diseñar una sociedad a partir de un «velo de ignorancia», de tal forma que desconocen qué posición ocuparían en la sociedad— se descubrió que era falso (Frohlich, Oppenheimer y Eavey, 1987).

143. Sus palabras exactas fueron «Mi pensamiento es el primero y el último, y siempre por el bien de mi obra» (James, 1950/1890). Susan Fiske (1993) aplicó el funcionalismo de James a la cognición social, abreviando su dictamen como «pensar es para hacer». Para más información sobre el funcionalismo en las ciencias sociales, véase Merton, 1968.

144. Un racionalista todavía puede creer que el razonamiento se corrompe fácilmente o que la mayoría de las personas no razonan adecuadamente. Pero *debe* implica *puede*, y los racionalistas están comprometidos con la creencia de que la razón *puede* funcionar de esta manera, tal vez (como en el caso de Platón) porque la racionalidad perfecta es la verdadera naturaleza del alma.

145. Lerner y Tetlock, 2003, p. 434.

146. Gopnik, Meltzoff y Kuhl, 2000.

147. Tal vez podría usar el término *maquiavélico* en lugar de *glauconiano* en este libro. Pero la palabra *maquiavélico* es demasiado oscura, demasiado relacionada con líderes que engañan a las personas para dominarlas. Creo que la vida moral se trata realmente de cooperación y alianza, en lugar de poder y dominación. La deshonestidad y la hipocresía de nuestro razonamiento moral se producen para que la gente nos quiera y colabore con nosotros, por lo que prefiero el término *glauconiano*.

148. Véase Lerner y Tetlock, 2003. Tetlock, 2002 presenta tres metáforas: políticos intuitivos, fiscales intuitivos y teólogos intuitivos. Aquí me enfoco en el político intuitivo, y presento al fiscal intuitivo a continuación, como relacionado con las necesidades del político intuitivo. Cubro el tema del teólogo intuitivo cuando hablo de la religión y la necesidad de unir a las personas con creencias compartidas sobre lo sagrado en el capítulo 11.

149. Para obtener revisiones, véase Ariely, 2008; Baron, 2007.

150. Lerner y Tetlock, 2003.

151. *Ibid.*; p. 433; énfasis añadido.

152. Leary, 2004.

153. Leary, 2005, p. 85. Seguramente hay diferencias entre las personas en cuanto a lo obsesionadas que están con las opiniones de los demás. Pero los hallazgos de Leary indican que no somos particularmente precisos al evaluar nuestros propios niveles de obsesión.

154. Millon *et al.*, 1998. A los psicópatas suele importarles lo que piensan los demás, pero sólo como parte de un plan para manipular o explotar a otros. No tienen emociones como la vergüenza y la culpa que hacen insufrible que los demás descubran tus mentiras y te odien. No tienen un sociómetro inconsciente automático.

155. Wason, 1960.

156. Shaw, 1996. El sesgo de confirmación se encuentra ampliamente en la psicología social, clínica y cognitiva. Aparece temprano en la infancia y dura toda la vida. Véanse comentarios en Kunda, 1990; Mercier y Sperber, 2010; Nickerson, 1998; Pyszczynski y Greenberg, 1987.

157. Kuhn, 1989, p. 681.

158. Perkins, Farady y Bushey, 1991.

159. *Ibid.* Encontraron algo de mejora general entre el primer y cuarto año de la escuela secundaria, pero podría ser fruto de simple maduración, en lugar de un efecto de la educación. No lo encontraron en la universidad.

160. *The Daily Telegraph* obtuvo una copia filtrada del informe completo de gastos, que había sido preparado por la Cámara de los Comunes en respuesta a una solicitud de Libertad de Información a la que se había resistido durante años.

161. Bersoff, 1999. Véase también la investigación de Dan Batson sobre la «hipocresía moral», por ejemplo, Batson *et al.*, 1999.

162. Perugini y Leone, 2009.

163. Ariely, 2008, p. 84; énfasis añadido.

164. Este es el término que desarrollé en *La hipótesis de la felicidad*.

165. Gilovich, 1991.

166. Ditto, Pizarro y Tannenbaum, 2009; Kunda, 1990.

167. Frey y Stahlberg, 1986.

168. Kunda, 1987.

169. Ditto y Lopez, 1992. Véase también Ditto *et al.*, 2003, que halla que cuando queremos creer algo, a menudo ni siquiera nos molestamos en buscar una sola pieza de evidencia de apoyo. Nos limitamos a aceptar las cosas acríticamente.

170. Balceris y Dunning, 2006.

171. Véase Brockman, 2009.

172. Véase comentarios en Kinder, 1998. La excepción a esta regla es que cuando los beneficios materiales de una política son «sustanciales, inminentes y bien publicitados», aquellos que se beneficiarían de ella tienen más probabilidades de apoyarla que aquellos a quienes les perjudicaría. Véase también D. T. Miller, 1999, sobre la «norma del interés personal».

173. Kinder, 1998.

174. El término es de Smith, Bruner y White, según lo citado por Kinder, 1998.

175. Véase el clásico estudio de Hastorf y Cantril (1954) en el que los estudiantes de Dartmouth y Princeton llegaron a conclusiones muy distintas sobre lo que había sucedido en el campo de fútbol después de ver la misma película en la que se mostraban varias jugadas de penaltis disputadas.

176. Lord, Ross y Lepper 1979; Munro *et al.*, 2002; Taber y Lodge, 2006. Los efectos de la polarización no se encuentran en todos los estudios, pero como sostienen Taber y Lodge, los estudios que no lograron encontrar el efecto generalmente utilizaron estímulos más fríos y menos emocionales que no involucraban completamente las motivaciones partidistas.

177. Westen *et al.*, 2006.

178. Las áreas activadas incluían ínsula, córtex prefrontal central, córtex del cíngulo anterior, CPV ventromedial y córtex cingulado posterior. Las áreas asociadas con las emociones negativas son particularmente la ínsula izquierda, la corteza frontal orbital lateral y la ventromedial. La amígdala, estrechamente relacionada con el miedo y la amenaza, mostró una mayor actividad en los primeros ensayos, pero se «habituó» en los posteriores. Ten en cuenta que todos estos hallazgos provienen de restar las reacciones a la hipocresía del objetivo neutral (por ejemplo, Tom Hanks) de las reacciones a la hipocresía del propio candidato.

179. Greene (2008) se refiere a esta área como un «molino» en el cerebro, porque tiende a activarse cuando los sujetos toman la decisión fría y utilitaria, en lugar de la opción deontológica más basada en la emoción.

180. La corteza dorsolateral prefrontal no mostró un aumento en la actividad hasta *después* de que se diera la información exculpatoria y el partidista fue liberado de las esposas. Era como si el razonamiento confirmatorio no pudiera comenzar hasta que los sujetos tuvieran una explicación clara y emocionalmente aceptable por confirmar.

181. Olds y Milner, 1954.

182. *Webster's Third New International Dictionary*. Las definiciones relacionadas incluyen «creencia falsa o un error persistente de percepción ocasionado por una creencia falsa o un trastorno mental».

183. Dawkins, 2006; Dennett, 2006; Harris, 2006. Discutiré sus argumentos en detalle en el capítulo 11.

184. Platón da sus consejos sobre la crianza de los hijos en el Libro 3 de su *República*; Dawkins lo hace en el capítulo 9 de *El espejismo de Dios*.

185. Schwitzgebel y Rust, 2009, 2011; Schwitzgebel *et al.*, 2011.

186. Schwitzgebel, 2009.

187. Mercier y Sperber, 2011.

188. Véase Lilienfeld, Ammirati y Landfield, 2009, para saber lo difícil que ha sido desarrollar métodos para «debilitar» el pensamiento humano. El escaso éxito que hay en la literatura del «pensamiento crítico» casi nunca encuentra (o siquiera busca) la transferencia de habilidades más allá del aula.

189. Wilson, 2002; Wilson y Schooler, 1991.

190. Baron, 1998.

191. Heath y Heath, 2010.

192. Visita <www.EthicalSystems.org> para conocer mi intento de reunir investigaciones sobre estos «cambios de ruta», muchos de los cuales son sencillos de llevar a cabo. Un buen ejemplo es el descubrimiento que hizo Dan Ariely de que si le pides a la gente que firme un informe de gastos al principio, prometiendo ser honestos, en lugar de al final, afirmando que fueron honestos, obtienes una gran reducción de los excesos de gasto. Véase Ariely, 2008.

193. Molino, 2003/1859, p. 80.

194. [Henrich, Heine y Norenzayan, 2010.](#)

* *WEIRD* son las siglas de *Wester, Educated, Industrialized, Rich y Democratic*, traducidas correspondientemente como *Occidental, Educado, Industrializado, Rico y Democrático*. Asimismo, la palabra que forman, *weird*, también significa *raro*. (*N. del t.*)

195. Markus y Kitayama, 1991.

196. Para una revisión de este tipo de diferencias culturales, consulte Kitayama *et al.*, 2009.

197. Nisbett *et al.* 2001.

198. En las Analectas 15,24, a Confucio se le pregunta si hay una sola palabra que pueda guiar la vida. Él responde: «¿No debería ser reciprocidad? Lo que no deseas para ti mismo, no se lo hagas a los demás». (Lays, 1997). Pero no hay manera de reducir las enseñanzas morales de las Analectas a la regla de oro. Al leerlas, me doy cuenta de que las analectas se basan en los seis fundamentos morales que presentaré en los capítulos 7 y 8.

199. Véanse, por ejemplo, los libros de Sam Harris, como *El fin de la fe* y *The Moral Landscape*.

200. No del todo nuevo. Como explica Shweder, 1990a, ha surgido varias veces en psicología. Pero si alguien hoy se llama a sí misma psicóloga cultural, probablemente es afín al campo que renació diez años después de la publicación de Shweder y LeVine 1984.

201. Shweder 1990a.

202. La primera mención publicada de las tres éticas fue la de Shweder, 1990b. La principal explicación de la teoría es la de Shweder *et al.*, 1997.

203. Peter Singer es el filósofo utilitarista más prominente de nuestro tiempo. Véase P. Singer, 1979.

204. No tiene que tratarse de un alma en sentido cristiano. Como ha demostrado Paul Bloom (2004), somos «dualistas por naturaleza». A pesar de las amplias variedades religiosas, la mayoría de las personas (incluidos muchos ateos) creen que la mente, el espíritu o el alma es algo separable del cuerpo, algo que habita el cuerpo.

205. Ésta, por ejemplo, fue la conclusión a la que llegó Sayyid Qutb, un egipcio que pasó dos años estudiando en Estados Unidos en los años cuarenta. Sintió repulsión, y esta repulsión moral influyó en su trabajo posterior como filósofo y teórico islamista, una de las principales inspiraciones de Osama bin Laden y Al Qaeda.

206. Estos análisis de texto se mencionan en Haidt *et al.*, 1993. Véase también el trabajo de Lene Arnett Jensen (1997, 1998), que alcanzó resultados similares al aplicar la ética de Shweder a las diferencias entre participantes progresistas y ortodoxos, en la India y en Estados Unidos.

207. Siempre estaré agradecido al difunto Sukumar Sen y a su hijo Surojit Sen, de Cuttack y Bhubaneswar, por su generosidad y amabilidad.

208. En el Corán, véanse 2:222, 4:43, 24:30. En la Biblia hebrea, véase el libro del Levítico en particular. Para el cristianismo, véase Thomas, 1983, capítulo 1. También véanse pasajes del Nuevo Testamento sobre las purificaciones de Jesús y sus seguidores, por ejemplo, Juan 3:25, 11:55; Hechos 15:9, 20:26, 21: 26, 24:18.

209. También queríamos explicar por qué tantos idiomas extienden la palabra equivalente a «repugnancia» para aplicarla no sólo a cosas físicamente repulsivas como los excrementos, sino también a «algunas violaciones morales, pero no a todas, y no siempre las mismas en todas las culturas» (Haidt *et al.*, 1997).

210. Las personas se asocian intuitivamente con lo bueno y rompen con lo malo, incluso cuando las posiciones buena y mala son sólo posiciones relativas en la pantalla de un ordenador (Meier y Robinson, 2004). Para obtener una visión general de la investigación sobre esta dimensión psicológica, consúltense Brandt y Reyna, 2011; Rozin, Haidt y McCauley 2008; y el capítulo 9 de *La hipótesis de la felicidad*.

211. Describo en detalle mi investigación sobre la elevación moral y el asco en el capítulo 9 de *La hipótesis de la felicidad*. Véase también <www.ElevationResearch.org>.

212. Se ha demostrado con frecuencia que las violaciones morales activan la ínsula frontal, un área del cerebro importante para el asco (Rilling *et al.*, 2008; Sanfey *et al.*, 2003), aunque hasta ahora las violaciones morales utilizadas han implicado principalmente el engaño, no lo que Rozin, McCauley y yo llamaríamos repugnancia moral. Véase Rozin, Haidt y Fincher, 2009.

213. El *Piss Christ* de Andrés Serrano es un caso particularmente difícil, porque la imagen resultante es visualmente impresionante. Una luz fuerte que brilla a través de la orina amarilla le da a la foto un brillo casi divino. Véase también el cuadro de Chris Ofili, *La Santísima Virgen María*, y la controversia sobre su exposición en Nueva York en 1999. El cuadro retrata a la Virgen María como una mujer negra rodeada de imágenes de vulvas recortadas de revistas pornográficas y manchadas con excrementos reales de elefante.

214. Después de haber escrito este hipotético ejemplo, Bruce Buchanan me señaló que algo muy parecido sucedió en Chicago en 1988. Consúltese la entrada de Wikipedia de *Mirth & Girth*, un cuadro que satiriza al venerado y recientemente fallecido alcalde afroamericano de Chicago, Harold Washington.

215. Martha Nussbaum (2004) ha presentado este caso de manera poderosa en un extenso debate con Leon Kass que comenzó con Kass, 1997.

216. Los papas Benedicto XVI y Juan Pablo II han sido particularmente elocuentes en estos puntos. Véase también Bellah *et al.*, 1985.

217. Por ejemplo, el velo hindú de maya. El platónico mundo de las Formas y la huida de la caverna de Platón.

218. Según datos de la Encuesta Electoral Nacional Americana. Los judíos sólo son superados por los afroamericanos en su apoyo al Partido Demócrata. Entre 1992 y 2008, el 82 por ciento de los judíos se identificó o se inclinó hacia el partido demócrata.

219. Como afirmaré en el capítulo 8, hasta hace poco no me di cuenta de que a los conservadores les importa tanto la imparcialidad como a los liberales; sólo que les importa más la proporcionalidad que la igualdad.

220. No digo que todas las visiones e ideologías morales sean igualmente buenas, o igualmente eficaces para crear sociedades humanas moralmente ordenadas. No soy relativista. En el capítulo 12 abordaré cómo encajan las ideologías en la naturaleza humana. Pero por ahora quiero insistir en que en las luchas ideológicas de larga data casi siempre se involucra a personas que persiguen visiones morales en las que creen apasionada y sinceramente. A menudo tenemos la necesidad de atribuir motivos ocultos a nuestros oponentes, como la ganancia económica. Esto suele ser un error.

221. Shweder, 1991.

222. He estado involucrado en una disputa sobre este reclamo. He recopilado materiales relevantes para la controversia en <www.JonathanHaidt.com/postpartisan.html>.

223. Los ejemplos en filosofía incluyen a Jeremy Bentham, R. M. Hare y Peter Singer. En psicología, la moralidad suele ser operativizada como altruismo o «conducta prosocial». Se trata de lograr que más personas ayuden a más personas, idealmente extraños. Incluso el Dalái Lama define un acto ético como «uno donde nos abstenemos de causar daño a la experiencia o expectativa de felicidad de los demás» (Dalái Lama, 1999).

224. Los ejemplos en filosofía incluyen a Immanuel Kant y John Rawls. En psicología, a Lawrence Kohlberg. Elliot Turiel concibe que el bienestar y la justicia sean preocupaciones en conflicto.

225. Véase Berlin, 2001, sobre los peligros del monismo.

226. Chan, 1963.

227. Además de complacer a la nariz con un sistema olfativo mucho más complejo, que ignoraré para simplificar la analogía.

228. La palabra que quiero utilizar aquí es *empirismo*, pero esa palabra tiene dos significados, y ya la he utilizado en el capítulo 1 como contraste con el nativismo. Rechazo el empirismo en ese sentido, que sugiere una tabla rasa, pero lo adopto en su otro significado como método por el cual los científicos obtienen conocimiento a través de métodos empíricos (observacionales, basados en la experiencia).

229. E. O. Wilson lo señaló en el capítulo 11 de *Consilience*. Al igual que Hume, abrazó el naturalismo/empirismo en lugar del trascendentalismo. Yo también.

230. Hume afirmó que algunas pasiones y sentimientos son tan mansos que a veces se confunden con la razón, *Tratado de la naturaleza humana*, Libro 2. Por eso creo que la palabra *intuición* es la mejor representación moderna de los sentimientos de Hume.

231. Hume se basa aquí en un argumento de un teórico anterior del «sentido moral», Frances Hutcheson. Este texto se publicó en las dos primeras ediciones de la *Investigación sobre el entendimiento humano*. Se eliminó de la última edición, pero no he encontrado ninguna indicación de que Hume haya cambiado de opinión sobre la analogía del sabor. Por ejemplo, en la edición final de la *Investigación*, sección XII, punto 3, dice: «La moral y la crítica no son objetos tan apropiados del entendimiento como del gusto y el sentimiento. La belleza, ya sea moral o natural, es más genuinamente sentida que percibida».

232. Especialmente Adam Smith y Edmund Burke. Véase Frazier, 2010.

233. El capítulo 3 es mi reseña de esta investigación. Véase también mi artículo más académico, Haidt y Kesebir, 2010.

234. Baron-Cohen, 1995.

235. Baron-Cohen, 2002.

236. *Ibid.*

237. Baron-Cohen, 2009. Un factor prenatal parece ser la testosterona, que tiene muchos efectos en el cerebro de un feto en desarrollo. Todos comenzamos como niñas en los primeros dos meses tras la concepción. Si el cromosoma Y está presente, desencadena la producción de testosterona a partir de la octava semana, y esto convierte tanto el cerebro como el cuerpo al patrón masculino.

238. Bentham, 1996/1789, capítulo I, sección 2.

239. Lucas y Sheeran, 2006.

240. *Ibid.*, citando a William Hazlitt.

241. *Ibid.*, citando a Mill.

242. Lucas y Sheeran, 2006. Sin duda, el diagnóstico psiquiátrico *post mortem* es un juego difícil. Haya tenido Bentham el síndrome de Asperger o no, lo que principalmente quiero comentar aquí es que su pensamiento era inusual y su comprensión de la naturaleza humana, deficiente.

243. Denis, 2008.

244. Kant, 1993/1785.

245. Fitzgerald, 2005. Otra posibilidad es que Kant haya desarrollado un tumor cerebral a la edad de cuarenta y siete años. Comenzó a quejarse de dolores de cabeza y poco después perdió la visión del ojo izquierdo. Su estilo de escritura y su filosofía también cambiaron después de eso, y algunos han especulado que desarrolló un tumor que interfirió con el procesamiento emocional en el córtex prefrontal izquierdo, lo que dejó su alta sistematización fuera del control de la empatía normal. Véase Gazzaniga, 1998.

246. Scruton, 1982.

247. No quiero decir que esta declaración se aplique a todas las investigaciones científicas. Los químicos no necesitan empatía. Pero observar la vida interior de la gente ayuda a tener cierta empatía, como lo hacen nuestros mejores novelistas y dramaturgos.

248. Los autores del artículo de la gente WEIRD (Henrich *et al.*, 2010; véase el capítulo 5) no dicen cuándo el pensamiento occidental se convirtió en WEIRD. Pero su tesis implica directamente que durante el siglo XIX, a medida que avanzaba la Revolución Industrial y aumentaban los niveles de riqueza, educación e individualismo (al menos para una élite), el pensamiento WEIRD se hizo cada vez más común.

249. La filosofía moral ha mejorado en los últimos veinte años, en mi opinión, porque ha vuelto a su antiguo interés por el mundo natural, incluida la psicología. Muchos filósofos actuales han leído mucho sobre neurociencia, psicología social y evolución. Ha habido un interés creciente en el «realismo psicológico» desde 1990, por ejemplo, Flanagan, 1991, y Gibbard, 1990. Para conocer el estado de la cuestión, véase Appiah, 2008, y los tres volúmenes de ensayos editados por Walter Sinnott-Armstrong, 2008.

250. Sólo Buda, por ejemplo, predicó la compasión por todos los seres sintientes, incluidos los animales. Para una revisión de la teoría de la cultura y la virtud, véase Haidt y Joseph, 2007.

251. Por supuesto, aquí también funcionan los receptores olfativos, pero los estoy ignorando para simplificar. Y, sin duda, muchas bebidas de frutas activan también el receptor agrio, pero eso funciona bastante bien con esta analogía: muchas violaciones morales activan un fundamento fuertemente y uno o más fundamentos débilmente.

252. Sperber y Hirschfeld, 2004. Los módulos no suelen ser puntos específicos en el cerebro. Más bien, se definen por lo que *hacen*. Craig y yo rechazamos la exigente lista de requisitos de modularidad propuesta por Fodor, 1983. En cambio, adoptamos la «modularidad masiva» de Sperber, 2005, que incluye «módulos de aprendizaje» innatos que generan muchos más módulos específicos durante el curso del desarrollo infantil. Véase Haidt y Joseph, 2007, 2011.

253. En los primates es un poco más complicado. Los primates nacen no tanto con un miedo innato a las serpientes como con una «preparación» innata para *aprender* a temer a las serpientes, después de tener sólo una mala experiencia con una serpiente, o simplemente después de ver a otro miembro de su especie reaccionar con miedo a una serpiente (Mineka y Cook, 2008). No aprenden a temer las flores u otros objetos a los que otro animal reacciona con miedo. El módulo de aprendizaje es específico para las serpientes.

254. Sperber y Hirschfeld utilizaron los términos *dominio propio* y *dominio real*, pero muchas personas (incluido yo) encuentran difícil recordar estos términos, así que los cambié por *detonadores originales* y *detonadores actuales*. El término *detonador original* no quiere decir que alguna vez, hace mucho tiempo, el módulo no cometiera errores. Yo utilizaría el término *detonador dirigido*, excepto que el diseño evolutivo no tiene dirección.

255. La selección natural es un proceso de diseño. Es la causa del diseño que abunda en el mundo biológico. Pero no es un diseñador inteligente o consciente. Véase Tooby y Cosmides, 1992.

256. Para más información sobre los orígenes y los detalles de la teoría, consúltense Haidt y Graham, 2007; Haidt y Joseph, 2004, 2007. La teoría estuvo fuertemente influida por el trabajo de Richard Shweder y Alan Fiske. Nuestra elección de los cinco fundamentos es cercana a la ética de Shweder. Nuestro enfoque general de identificar módulos cognitivos evolucionados que se completan de maneras culturalmente variables se inspiró en la teoría de modelos relacionales de Alan Fiske. Véase Rai y Fiske, 2011, para la aplicación de esta teoría en psicología moral.

257. Para una lista reciente, véase Neuberg, Kenrick y Schaller, 2005.

258. En nuestro artículo original (Haidt y Joseph, 2004), describimos sólo cuatro fundamentos, que definimos como Sufrimiento, Jerarquía, Reciprocidad y Pureza. Dijimos que probablemente había muchos más, y específicamente señalamos «lealtad grupal» en una nota al pie como buen candidato para un quinto. Agradezco a Jennifer Wright, que debatió conmigo por correo electrónico mientras trabajaba en ese documento, que la lealtad del grupo es diferente de la jerarquía, que es donde lo puse originalmente. Comenzamos en 2005 a cambiar los nombres de los cinco fundamentos para utilizar dos palabras relacionadas para cada una, a fin de reducir los malentendidos con los que nos encontrábamos. Usamos estos nombres desde 2005 hasta 2009: Daño/ Cuidado, Equidad/Reciprocidad, Endogrupo/Lealtad, Autoridad/Respeto y Pureza/Santidad. En 2010 reformulamos la teoría para expandirla y corregir las deficiencias descritas en el siguiente capítulo. Para evitar la confusión de hablar de nombres múltiples para los mismos fundamentos, adopto los nombres de 2010 aquí, cuando describo los orígenes de la teoría. Para la Autoridad, me he centrado aquí en la psicología del subordinado, la psicología del respeto por la autoridad. En el siguiente capítulo exploraré también la psicología del superior/líder.

259. Véase, por ejemplo, el «conjunto» de emociones morales que Trivers, 1971, propuso como el mecanismo detrás del altruismo recíproco (por ejemplo, gratitud por los favores recibidos, indignación por los favores no devueltos por la otra persona, culpa por los favores no devueltos por uno). Para el fundamento Cuidado, por ejemplo, podría haber un módulo que detecte el sufrimiento, otro, la intencionalidad de daño, un tercero que detecte el parentesco y un cuarto que detecte los esfuerzos por cuidar o consolar. La cuestión importante es que hay un conjunto de programas innatos condicionales que trabajan juntos para ayudar a las personas a enfrentar el desafío adaptativo. Algunos de estos módulos innatos pueden ser innatos como «módulos de aprendizaje», que generan módulos más específicos durante el desarrollo infantil, como lo describe Sperber. Véase Haidt y Joseph, 2007, para un tratamiento en detalle de la modularidad moral.

260. Las emociones verdaderas sólo pueden desencadenarse en los casos más fuertes. Más típicamente, como cuando lees un periódico o escuchas chismes, sientes un destello tras otro de salida débil de dichos módulos, pero no puedes decir realmente que sentiste enfado o repugnancia.

261. Por ejemplo, Luce y Raiffa, 1957.

262. No soy el primero en decir esto. Los científicos sociales han dedicado gran cantidad de tiempo y papel a tratar de explicar por qué la gente se molesta en votar. En opinión de Durkheim, que presentaré en la tercera parte, en la que las personas son un 90 por ciento chimpancé y un 10 por ciento abejas, este problema desaparece. Nos importa mucho nuestra identidad colectiva, y votar es un acto cuasi religioso.

263. Marcus, 2004, p. 12.

264. Marcus, 2004. He compuesto esta definición a partir de dos páginas. La primera sentencia está en la página 64, la segunda, en la página 72. Pero todo forma parte de una exposición unificada en el capítulo 3.

265. Recientemente se ha descubierto que el parentesco genético en los grupos de cazadores-recolectores no es tan alto como los antropólogos creyeron durante mucho tiempo (Hill *et al.*, 2011). Sin embargo, asumo que esta caída del parentesco se produjo en los últimos cientos de miles de años, a medida que aumentaba nuestra complejidad cultural. Supongo que el fundamento para el cuidado humano ya se había modificado e intensificado en los pocos millones de años anteriores a medida que aumentaba el tamaño de nuestro cerebro y la duración de nuestra infancia.

266. Por ejemplo, para rastrear el grado de parentesco, o para distinguir el daño intencional del daño accidental para saber cuándo debes enfadarte con alguien que hace llorar a tu hijo. Repito mi comentario del último capítulo de que éstos no son módulos como los definió originalmente Fodor, 1983. Los criterios de Fodor eran tan estrictos que no se podía ajustar casi nada en una cognición superior. Para un debate sobre cómo una cognición superior se puede modular parcialmente, consúltese Haidt y Joseph, 2007, y véase Barrett y Kurzban sobre los módulos como sistemas funcionales en lugar de puntos en el cerebro.

267. Bowlby, 1969.

268. Véase una reseña en Sherman y Haidt, 2011.

269. Para una puesta al día de la evolución y la neurología de la empatía, véase Decety, 2011.

270. Véase Pinker, 2011, sobre el largo y constante aumento de la repugnancia hacia la violencia. Por ejemplo, las bromas sobre los malos tratos a las mujeres eran comunes y aceptables en las películas y programas de televisión estadounidenses hasta la década de los sesenta.

271. A veces, una pegatina política en el parachoques apela al miedo o al interés económico personal (por ejemplo, «Perfora aquí, perfora ahora, paga menos» para los republicanos en 2008) pero esto es poco común en comparación con los mensajes moralistas.

272. Para los lectores no estadounidenses, vuelvo a señalar que por *liberal* me refiero a la izquierda política. Los datos que muestro en el siguiente capítulo indican que las personas de izquierda, en todos los países que hemos examinado, obtienen mejores calificaciones en el fundamento Cuidado/Daño que las personas políticamente de derecha.

273. Los cristianos conservadores mandan gran cantidad de dinero al extranjero y brindan una gran ayuda a los pobres, pero generalmente se hace a través de grupos misioneros que se esfuerzan por añadir conversos al grupo. Sigue siendo una forma de cuidado parroquial, no de cuidado universalista.

274. Era una preocupación importante para Darwin, en *El origen de las especies* y en *El origen del hombre*. Volveré al desconcierto de Darwin y sus soluciones en el capítulo 9.

275. Trivers, 1971.

276. Este punto se demostró elegantemente en el famoso torneo de 1984 de Robert Axelrod en el que las estrategias compitieron en una simulación evolutiva en una computadora. Ninguna estrategia fue capaz de vencer al toma y daca. (Pero véase Nowak, 2010, para un debate sobre su estrategia de «Ganar permanencia, perder turno», que es superior cuando se tienen en cuenta errores y percepciones erróneas.)

277. Rozin *et al.* 1999; Sanfey *et al.* 2003.

278. He argumentado que el motivo moral de los seguidores del Tea Party es principalmente la imparcialidad entendida como proporcionalidad y karma. No creo que sea la libertad, como han afirmado algunos grupos libertarios. Véase Haidt, 2010.

279. Sherif *et al.*, 1961/1954.

280. Por ejemplo, los niños se organizan espontáneamente para competir en equipo con mucha más frecuencia que las niñas (Maccoby, 1998), y los estudiantes universitarios varones se vuelven más cooperativos cuando una tarea se enmarca como una competencia intergrupal; las estudiantes no se ven afectadas por la manipulación (Van Vugt, De Cremer y Janssen, 2007).

281. Baumeister y Sommer, 1997; Maccoby, 1998.

282. Boehm, 2012; Goodall, 1986.

283. Keeley, 1996.

284. Glover, 2000.

285. Este verso es del Corán 4,56, sura 4, «Las mujeres», traducido al inglés por Arberry, 1955. Para más información sobre cómo matar a los apóstatas, véase Corán 4,89, así como muchos versículos hadices, por ejemplo, Bukhari 52,260, Bukhari 84,58.

286. Los estudiosos del liberalismo suelen señalarlo. Por ejemplo, Gray, 1995, y lo encontramos en muchos estudios en <www.YourMorals.org>; véase Iyer *et al.*, 2011.

287. Coulter, 2003.

* Traición: La traición liberal desde la Guerra Fría a la guerra contra el terrorismo. *(N. del t.)*

288. Algo enérgicamente defendido por el sociólogo Robert Nisbet, 1993/1966 en sus capítulos 1 y 4.

289. Boehm, 1999; De Waal, 1996.

290. De Waal, 1996.

291. De una traducción al inglés de L. W. King, obtenida de <www.holybooks.org>.

292. Esta cita es de un resumen de la teoría en el sitio web de Fiske: www.sscnet.ucla.edu/anthro/faculty/fiske/reimodov.htm. Para la presentación completa de la teoría, véase Fiske, 1991.

293. La historia de la evolución es en realidad más complicada, y abordaré el importante hecho de que los humanos pasaron por un largo período de igualitarismo en el siguiente capítulo. Por ahora, espero que te quedes con la posibilidad de que tengamos algunos módulos cognitivos que hacen que la mayoría de las personas sean buenas para detectar y cuidar la jerarquía y el respeto.

294. De Waal, 1996; Fiske, 1991.

295. Ésta es mi explicación de por qué las personas que se encuentran sujetas a una jerarquía generalmente aceptan esa jerarquía. Para ver más detalles, consúltese Haidt y Graham, 2009. Para una perspectiva distinta, véase el trabajo sobre «justificación del sistema», por ejemplo, Jost y Hunyady, 2002.

296. Debido a la indignación pública ante la condena por homicidio involuntario, la oficina del fiscal apeló la sentencia, consiguió un nuevo juicio y finalmente una condena por asesinato y una sentencia de cadena perpetua. Para una explicación completa de este caso, véase Stampf, 2008.

297. Rozin, 1976, introdujo este término. Michael Pollan lo utilizó como título de su libro más vendido.

298. McCrae, 1996.

299. Rozin y Fallon, 1987. No sabemos cuándo surgió el asco, pero sabemos que no existe en ningún otro animal. Otros mamíferos rechazan los alimentos por su sabor u olor, pero sólo los humanos los rechazan por lo que han tocado o quién los manipuló.

300. Schaller y Park, 2011.

301. Thornhill, Fincher y Aran, 2009. El equipo de Schaller incluso ha demostrado que puede aumentar el temor de los estudiantes canadienses a inmigrantes desconocidos con sólo mostrarles imágenes de enfermedades e infecciones en comparación con los estudiantes que vieron imágenes de otras amenazas, como la electrocución (Faulkner *et al.*, 2004).

302. Abordaré los orígenes evolutivos de la sacralización y la religión en los capítulos 9 y 11.

303. Uno podría objetar que sus acciones seguramente repugnarían y ofenderían a las personas que se enteraron de ellas. Pero ese argumento lo comprometería a prohibir el sexo gay o interracial, o comer alimentos como patas y ojos de gallina, en la intimidad de su hogar, dentro de comunidades que se sentirían asqueadas por tales acciones.

304. Los libertarios experimentan menos empatía y un asco más débil (Iyer *et al.*, 2011), y están más dispuestos a permitir que la gente viole los tabúes (Tetlock *et al.*, 2000).

305. Por el pintor de origen alemán Hans Memling, 1475. En el museo Jacquemart- André en París. Para obtener información sobre esta pintura, consúltese <<http://www.ghc.edu/faculty/sandgren/sample2.pdf>>.

306. NRSV.

307. Véase D. Jensen, 2008, como ejemplo.

308. Kass, 1997.

309. Véase Westen, 2007, para un argumento similar.

310. Igualo a demócrata con liberal e izquierda. E igualo republicano con conservador y derecha. Esa equiparación no era cierta antes de 1970, cuando ambos partidos eran amplias coaliciones, pero desde la década de 1980, cuando el sur cambió su lealtad partidista de demócrata a republicana, los dos partidos se han ordenado casi perfectamente en el eje izquierda-derecha. Los datos de la Encuesta Nacional de Elecciones de Estados Unidos muestran esta realineación claramente. La correlación de la autoidentificación liberalconservadora con la identificación de los partidos demócrata y republicano ha aumentado de manera constante desde 1972, acelerándose notablemente en la década de 1990 (Abramowitz y Saunders, 2008). Por supuesto, no todos encajan perfectamente en este espectro unidimensional y, de los que lo hacen, la mayoría está en algún lugar en el medio, no cerca de los extremos. Pero la política y las políticas son impulsadas principalmente por aquellos que tienen fuertes identidades partidistas, y en este capítulo y el capítulo 12 me centro en la comprensión de este tipo de mente justa.

311. Los sujetos de este estudio se ubicaron en una escala de «fuertemente liberal» a «fuertemente conservador», pero he cambiado «fuertemente» por «muy» para que coincida con la redacción utilizada en la figura 8.2.

312. La expansión más larga y precisa de la clave es la siguiente: todos pueden utilizar cualquiera de los cinco fundamentos en algunas circunstancias, pero lo que más les gusta a los liberales es cuidar y ser justos, y construir sus matrices morales principalmente sobre esos dos fundamentos.

313. Véase el informe en Graham *et al.*, 2011, Tabla 11, para datos sobre Estados Unidos, el Reino Unido, Canadá y Australia, más el resto del mundo englobado en regiones: Europa Occidental, Europa Oriental, América Latina, África, Oriente Próximo, Asia del Sur, Asia Oriental y el Sudeste Asiático. El patrón básico que reporto aquí se mantiene en todos estos países y regiones.

314. Cuatro años después, en enero de 2011, di una charla en este congreso en la que insté al sector a reconocer los efectos vinculantes y cegadores de la ideología compartida. La charla y las reacciones a ella se recopilan en <<http://people.virginia.edu/~jdh6n/postpartisan.html>>.

315. Wade, 2007.

316. Para las personas que dicen ser «muy conservadoras», las líneas realmente se cruzan, lo que significa que valoran la Lealtad, la Autoridad y la Santidad un poco más que el Cuidado y la Equidad, al menos si seguimos las preguntas en el CFM. Las preguntas en esta versión del CFM son en su mayoría diferentes a las de las versiones originales que se muestran en la figura 8.1, por lo que es difícil comparar los medios exactos entre las dos formas. Lo que importa es que las pendientes de las líneas son similares en las distintas versiones del cuestionario, y en ésta, con un número mucho mayor de temas, las líneas se vuelven bastante rectas, lo que indica un sencillo efecto lineal de la ideología política en cada uno de los cinco fundamentos.

317. *Linguistic Inquiry Word Count*; Pennebaker, Francis y Booth, 2003.

318. Graham, Haidt y Nosek, 2009. El primer recuento de palabras simples produjo los resultados predichos para todos los fundamentos, excepto para la Lealtad. Cuando hicimos un segundo conteo, en el que nuestros asistentes de investigación leyeron las palabras en contexto y luego codificaron si se apoyaba o rechazaba un fundamento moral, las diferencias entre las dos denominaciones crecieron y se encontraron las diferencias predichas para los cinco fundamentos, incluida la Lealtad.

319. Examinamos los componentes N400 y potencial positivo tardío. Véase Graham, 2010.

320. Discurso del 15 de junio de 2008, pronunciado en la Iglesia Apostólica de Dios, Chicago, Illinois.

[321](#). Discurso del 30 de junio de 2008, en Independence, Misuri.

[322](#). Discurso del 14 de julio de 2008 a la Asociación Nacional para el Progreso de las Personas de Color, Cincinnati, Ohio.

323. Discurso del 24 de julio de 2008. Se presentó como «un orgulloso ciudadano de Estados Unidos y un conciudadano del mundo». Pero las publicaciones conservadoras estadounidenses se aferraron a la parte de «ciudadanos del mundo» y no citaron la parte de «ciudadano orgulloso».

324. Puedes leer aquí el artículo: <www.edge.org/3rd_culture/haidt08/haidt08_index.html>. Brockman era desde hacía poco mi agente literario.

325. Véase, por ejemplo, Adorno *et al.*, 1950, y Jost *et al.*, 2003. Lakoff, 1996, ofrece un análisis compatible, aunque no presenta la moralidad conservadora del «padre estricto» como una patología.

326. Llegué a comprender la visión durkheimiana no sólo al leer a Durkheim, sino al trabajar con Richard Shweder y vivir en India, como expliqué en el capítulo 5. Más tarde me percaté de que gran parte de la visión durkheimiana podía achacarse también al filósofo irlandés Edmund Burke.

327. Quiero hacer hincapié en que este análisis se aplica sólo a los conservadores sociales. No se aplica a los libertarios ni a los conservadores *laissezfaire*, también conocidos como liberales clásicos. Véase el capítulo 12.

328. Por supuesto, es mucho más fácil en países étnicamente homogéneos con una larga historia y un idioma, como los países nórdicos. Esta puede ser una de las razones por las que esos países son mucho más liberales y seculares que Estados Unidos. Para más detalles, véase el capítulo 12.

329. Es interesante señalar que los demócratas lo han hecho mucho mejor en el Congreso de Estados Unidos. Los senadores y los congresistas no son sacerdotes. La legislación es un negocio sucio y corrupto en el que la capacidad de llevar dinero y empleos a tu distrito puede tener más peso que tu capacidad para respetar los símbolos sagrados.

330. Bellah, 1967.

331. Weston, 2007, capítulo 15, ofreció consejos similares, basándose también en la distinción de Durkheim entre lo sagrado y lo profano. Me beneficié de su análisis.

332. Presento este y otros correos electrónicos casi en su literalidad, editados sólo en su extensión y para proteger el anonimato del escritor.

333. Durante mucho tiempo recibimos quejas de los libertarios de que los cinco fundamentos iniciales no podían explicar la moralidad de los libertarios. Después de completar un importante estudio que comparaba libertarios con liberales y conservadores, llegamos a la conclusión de que tenían razón (Iyer *et al.*, 2011). Nuestra decisión de modificar la lista de fundamentos morales también se vio influida por un «desafío» que publicamos en <www.MoralFoundations.org>, que pedía a la gente que criticara la Teoría de los fundamentos morales y propusiera fundamentos adicionales. Hubo fuertes argumentos a favor de la libertad. Los candidatos adicionales que todavía estamos investigando incluyen la honestidad, la propiedad/posesión y también el desperdicio/ineficiencia. El sexto fundamento, la Libertad/Opresión, es provisional, porque ahora estamos en el proceso de desarrollar múltiples formas de medir las preocupaciones sobre la libertad, por lo que aún no hemos llevado a cabo las rigurosas pruebas que se realizaron en nuestra investigación sobre los cinco fundamentos originales y el CFM original. Describo el fundamento de la Libertad/Dominación aquí porque creo que el fundamento teórico es sólido, y porque ya hemos comprobado que las preocupaciones por la libertad son, de hecho, las preocupaciones centrales de los libertarios (Iyer *et al.*, 2011), un grupo sustancial en gran parte ignorado por los psicólogos políticos. Pero los hechos empíricos pueden probar lo contrario. Véase <www.MoralFoundations.org> para obtener actualizaciones sobre nuestra investigación.

334. Boehm, 1999.

335. *Ibid.* Pero véase también el trabajo del arqueólogo Brian Hayden (2001), que observa que la evidencia de jerarquía y desigualdad a menudo *precede* a la transición a la agricultura durante varios miles de años, ya que otras innovaciones tecnológicas hacen posible que los «agrandadores» dominen la producción y también que los grupos comiencen a volcarse en la agricultura.

336. De Waal, 1996.

337. Como se describe en De Waal, 1982. Boehm 2012 trata de reconstruir un retrato del último ancestro común de los humanos, los chimpancés y los bonobos. Concluye que el último antepasado común se parecía más al chimpancé agresivo y territorial que al bonobo más pacífico. Wrangham, 2001 (y Wrangham y Pilbeam, 2001) están de acuerdo, y sugieren que los bonobos y los humanos comparten muchas características porque podrían haber pasado por un proceso similar de «autodegradación», que hizo que ambas especies sean más pacíficas y juguetonas al hacer que ambas conserven características más infantiles en la edad adulta. Pero nadie lo sabe con seguridad, y De Waal y Lanting, 1997, sugieren que el último ancestro común podría haber sido más parecido al bonobo que al chimpancé, aunque también afirman que los bonobos son más neoténicos (infantiles) que los chimpancés.

338. En el capítulo 9, explicaré por qué el mejor candidato para este cambio es el *Homo heidelbergensis*, que aparece por primera vez hace unos setecientos u ochocientos mil años, y luego comienza a dominar nuevas tecnologías importantes como el fuego y la fabricación de lanzas.

339. Dunbar, 1996.

340. De Waal, 1996, sostiene que los chimpancés tienen una habilidad rudimentaria para aprender normas de comportamiento y luego reaccionar ante los infractores de normas. Al igual que con muchas otras cosas sobre las comparaciones entre humanos y chimpancés, hay indicios de muchas habilidades humanas avanzadas, pero las normas no parecen crecer y desarrollarse unas sobre otras y sobrepasar a todos. De Waal dice claramente que no cree que los chimpancés tengan moralidad. Creo que realmente no podemos hablar de «comunidades morales» hasta después del *Homo heidelbergensis*, como explicaré en el próximo capítulo.

341. Lee, 1979, citado en Boehm, 1999, p. 180.

342. Es posible que el término se haya utilizado por primera vez en un artículo de *The New York Times* de 1852 sobre Marx, pero Marx y los marxistas adoptaron el término enseguida, y aparece en *Crítica del programa de Gotha* de 1875 de Marx.

343. Brehm y Brehm, 1981.

344. La cuestión de los polizones surge de forma natural; véase Dawkins, 1976. ¿No sería la mejor estrategia de quedarse atrás y dejar que otros arriesguen sus vidas enfrentándose a peligrosos matones? El problema del polizón es bastante apremiante para las especies que carecen de lenguaje, normas y castigos morales. Pero como mostraré en el próximo capítulo, su importancia se ha exagerado enormemente para los humanos. La moralidad es, en gran parte, una solución evolutiva al problema del polizón. Los grupos de cazadores-recolectores y también las tribus más grandes pueden obligar a sus miembros a trabajar y sacrificar al grupo castigando a los jinetes libres. Véase Mathew y Boyd, 2011.

345. Los líderes, a menudo, surgen en la lucha contra la tiranía y se convierten ellos mismos en tiranos. Como lo dijo la banda de rock *The Who*: «Conoce al nuevo jefe. Es igual que el viejo jefe».

346. Agradezco a Melody Dickson el permiso para reproducir su correo electrónico. Todas las demás citas de correos electrónicos y publicaciones del blog de este capítulo se utilizan con el permiso de los autores, que eligieron permanecer en el anonimato.

347. Referencia al Tea Party de Boston de 1773, uno de los primeros grandes actos de rebelión de los colonos estadounidenses contra Gran Bretaña.

348. Hammerstein, 2003.

349. Soy culpable de difundir este mito en *La hipótesis de la felicidad*. Me refería al trabajo de Wilkinson en 1984. Pero resulta que los murciélagos de Wilkinson probablemente fueran parientes cercanos. Véase Hammerstein, 2003.

350. Véase una reseña en S. F. Brosnan, 2006. En el principal estudio experimental que documenta los problemas de equidad en los capuchinos (S. F. Brosnan y De Waal, 2003), los monos no cumplieron con la condición de control principal: se molestaron cada vez que veían una uva que no tenían, se la diera o no al otro mono. Mi opinión es que Brosnan y De Waal quizá tengan razón. Los chimpancés y los capuchinos hacen un seguimiento de los favores y los desaires, y tienen un sentido primitivo de justicia. Pero no viven en matrices morales. A falta de normas claras y chismes, no muestran este sentido de imparcialidad de manera consistente en situaciones de laboratorio.

351. Trivers sí discutió la «reciprocidad moralista», pero éste es un proceso muy diferente del altruismo recíproco. Véase Richerson y Boyd, 2005, capítulo 6.

352. Mathew y Boyd, 2011.

353. Fehr y Gachter, 2011.

354. Fehr y Gächter también dirigieron una versión de este estudio que era idéntica, salvo en que se dispuso del castigo en las primeras seis rondas y después se retiró en la séptima. Los resultados eran los mismos: altos y crecientes niveles de cooperación en las primeras seis rondas, que se desplomaban justo en la séptima y descendían en lo sucesivo.

355. Un estudio PET realizado por De Quervain *et al.*, 2004, mostró que las áreas de recompensa del cerebro estaban más activas cuando las personas tenían la oportunidad de infligir un castigo altruista. Debo señalar que Carlsmith, Wilson y Gilbert, 2008, hallaron que el placer de la venganza es a veces un error de «pronóstico afectivo». La venganza no es a menudo tan dulce como esperamos. Pero se sientan mejor o no después, la cuestión importante es que las personas *quieren* castigar cuando son engañadas.

356. Ésta es la tesis de Boehm, y veo su confirmación en el hecho de que a la mayoría de los estadounidenses no les molesta la evidencia de niveles crecientes e históricamente extremos de desigualdad. La izquierda ha sido incapaz de ganar tracción por este tema, y creo que la razón es que a la gente le desagrada la desigualdad sólo cuando cree que los ricos obtuvieron su dinero haciendo trampa.

357. En los análisis factoriales y de grupos de nuestros datos en YourMorals.org, encontramos repetidamente que las preguntas sobre igualdad acompañan a las preguntas sobre el cuidado, el daño y la compasión (el fundamento del Cuidado), y no sobre la proporcionalidad.

358. Véase el gran cuerpo de investigación en psicología social llamada «teoría de la equidad» cuyo axioma central es que la proporción de ganancia neta (resultado menos entradas) a las entradas debe ser igual para todos los participantes (Walster, Walster y Berscheid, 1978). Ésa es una definición de proporcionalidad.

359. A los niños generalmente les gusta la igualdad, hasta que se acercan a la pubertad, pero a medida que madura su inteligencia social, dejan de ser igualitarios rígidos y comienzan a ser proporcionalistas. Véase Almas *et al.*, 2010.

360. Cosmides y Tooby, 2005.

361. Algunos lectores quizá descarten este comentario como puro racismo, pero se estaría perdiendo de vista lo esencial. El odio expresado por muchos miembros de la clase obrera blanca por los afroamericanos del interior de la ciudad se debe en parte a la percepción de que los afroamericanos violan masivamente el fundamento de la Equidad; que perciben beneficios sin pagar su cuota. Véase Rieder, 1985.

362. Nuestro objetivo con la Teoría de los fundamentos morales y <YourMorals.org> ha sido hallar los mejores puentes entre la antropología y la psicología evolutiva, no el conjunto completo de puentes. Creemos que los seis que hemos identificado son los más importantes, y que podemos explicar la mayoría de las controversias morales y políticas utilizando estos seis. Pero seguramente hay módulos innatos adicionales que dan origen a intuiciones morales adicionales. Otros candidatos que estamos investigando incluyen intuiciones sobre la honestidad, la propiedad, el autocontrol y el desperdicio. Visita MoralFoundations.org para conocer nuestra investigación sobre fundamentos morales adicionales.

363. Si ves a un niño dolorido, sientes compasión. Es como una gota de zumo de limón en la lengua. Lo que sostengo es que presenciar la desigualdad no es así. Sólo nos irrita cuando percibimos que la persona está sufriendo (Cuidado/Daño), está siendo oprimida por un acosador (Libertad/Opresión) o si está siendo engañada (Equidad/Engaño). Para ver un argumento en mi contra y a favor de la igualdad como fundamento básico, véase Raise y Fiske, 2011.

364. Puedes ver este hallazgo a través de múltiples encuestas en Iyer *et al.*, 2011.

365. Berlin, 1997/1958 se refirió a este tipo de libertad como «libertad negativa»: el derecho a quedarse solo. Señaló que la izquierda había desarrollado un nuevo concepto de «libertad positiva» durante el siglo XX, una concepción de los derechos y recursos que las personas necesitaban para disfrutar de la libertad.

366. En una encuesta publicada el 26 de octubre de 2004, el Pew Research Center señaló que los propietarios de pequeñas empresas apostaban por Bush (56 por ciento) sobre Kerry (37 por ciento). Un ligero giro hacia la izquierda en 2008 culminó en 2010. Véase el resumen en *HuffingtonPost.com* buscando «Small business polls: Dems get pummeled».

367. Éste fue nuestro hallazgo empírico en Iyer *et al.*, 2011, que se puede imprimir desde www.MoralFoundations.org.

368. Datos no publicados, YourMorals.org. Puedes realizar esta encuesta visitando <YourMorals.org> y después utilizando la versión B del CFM. Además, véanse nuestras discusiones sobre nuestros datos sobre la imparcialidad en el blog YourMorals.

* «*Three strikes and you're out.*» La expresión, tomada del béisbol, se refiere a la ley de los tres *strikes* vigente en algunos estados americanos, según la cual cometer por tercera vez un delito grave supone ir a la cárcel de por vida. (N. del t.)

369. Bar y Zussman, 2011.

370. Son comentarios provisionales. Creo que están respaldados por datos que ya hemos recopilado, aunque el resto del grupo de YourMorals.org preferiría esperar hasta que hayamos realizado una variedad de estudios utilizando las bases revisadas. Busca actualizaciones sobre nuestros progresos en MoralFoundations.org.

371. Frank, 2004.

372. En las ciencias sociales y las humanidades, los conservadores pasaron de estar poco representados en las décadas posteriores a la segunda guerra mundial a casi extinguirse en la década de 1990, excepto en la economía. Una de las principales causas de este cambio fue que los profesores de la «gran generación», que luchó en la segunda guerra mundial y no estaba tan polarizada, fue reemplazada gradualmente por los *baby boomers*, más polarizados políticamente, a partir de la década de 1980 (Rothman, Lichter y Nevitte, 2005).

373. Ésta es una referencia a Glaucón en *La República* de Platón, que pregunta si un hombre se comportaría bien si fuera dueño del anillo de Giges, que hace que su portador sea invisible y, por lo tanto, se libere de las preocupaciones sobre la reputación. Véase el capítulo 4.

374. Como Dawkins, 1976, explicó de forma memorable. Los genes sólo pueden codificar los rasgos que terminan haciendo más copias de esos genes. Dawkins no quiso decir que los genes egoístas construyan personas completamente egoístas.

375. Por supuesto que somos grupales en el sentido básico de que nos gustan los grupos, nos atraen los grupos. Todos los animales que viven en manadas, rebaños o escuelas se agrupan en ese sentido. Quiero decir mucho más que eso. Nos preocupamos por nuestros grupos y queremos promover el interés de nuestro grupo, incluso con un coste para nosotros mismos. Esto no suele ocurrir en los animales que viven en rebaños y manadas.

376. No dudo de que haya una buena parte de glauconismo cuando la gente exhibe muestras de patriotismo y otras formas de lealtad grupal. Simplemente digo que nuestro espíritu de equipo no es puramente glauconiano. A veces tratamos a nuestros grupos como sagrados, y no los traicionaríamos, aunque tuviéramos la seguridad de una gran recompensa material y nuestra traición se mantuviese en perfecto secreto.

377. Véase Dawkins, 1999/1982, y también véase el uso de Dawkins de la palabra *herejía* en Dicks, 2000.

378. Esto se llama *mutualismo*, cuando dos o más animales cooperan y todos obtienen algún beneficio de la interacción. No es una forma de altruismo; no es un enigma para la teoría evolutiva. El mutualismo puede haber sido extremadamente importante en las primeras fases de la evolución de la ultrasocialidad de la humanidad. Véase Baumard, André y Sperber, inéditos; Tomasello *et al.*, de próxima publicación.

379. Me centraré en la cooperación en este capítulo, en lugar del altruismo. Pero me interesa más la cooperación en este tipo de casos, en los que un glauconiano verdaderamente interesado no cooperaría. Por lo tanto, podríamos llamar a estos casos focales «cooperación altruista» para distinguirla del tipo de cooperación estratégica que es tan fácil de explicar por la selección natural que actúa a nivel individual.

380. Primera parte, capítulo IV, 134, énfasis añadido. Dawkins, 2006, no considera que éste sea un caso de verdadera selección grupal, porque Darwin no imaginó que la tribu creciera y luego se dividiera en «tribus hijas» de la misma manera en que una colmena se divide en colmenas hijas. Pero, si agregamos ese detalle, es probable que en las sociedades de recolectores que tienden a dividirse cuando superan los ciento cincuenta adultos, esto sería, según todos estos criterios, un ejemplo de selección grupal. Okasha, 2005, llama a este tipo MLS-2, en contraste con el MLS-1, menos exigente, que a su juicio es más común al principio del proceso de una transición importante. Más sobre esto a continuación.

381. *El origen del hombre*, capítulo 5, énfasis añadido. El problema del polizón es la única objeción que Dawkins plantea contra la selección grupal en *El espejismo de Dios*, capítulo 5.

382. Price, 1972.

383. La vieja idea de que había genes para «rasgos» no ha tenido éxito en la era genómica. No hay genes únicos, ni siquiera grupos de decenas de genes, que puedan explicar gran parte de la variación en cualquier rasgo psicológico. Sin embargo, de alguna manera, casi todos los rasgos psicológicos son hereditarios. A veces hablaré de un gen «para» un rasgo, pero esto es sólo para hacerlo más fácil. Lo que realmente quiero decir es que el genoma en su totalidad codifica ciertos rasgos, y la selección natural altera el genoma para que codifique diferentes rasgos.

384. Enfatizo que la selección grupal o la selección a nivel de colonia, tal como la he descrito aquí, es perfectamente compatible con la teoría de la aptitud inclusiva (Hamilton, 1964) y con la perspectiva del «gen egoísta» de Dawkins. Pero las personas que trabajan con abejas, hormigas y otras criaturas sociales suelen decir que la selección multinivel les ayuda a ver fenómenos que son menos visibles cuando adoptan la perspectiva única del gen; consúltese Seeley, 1997.

385. Simplifico demasiado aquí. Las especies de abejas, hormigas, avispas y termitas varían en el grado en que han alcanzado el estatus de superorganismos. El interés propio rara vez se reduce al cero absoluto, especialmente en abejas y avispas, que conservan la capacidad de reproducirse en algunas circunstancias. Véase Hölldobler y Wilson, 2009.

386. Agradezco a Steven Pinker que me señalara esto y por recordar que la guerra en las sociedades preestatales no se parece en nada a nuestra imagen moderna de los hombres que marchan para morir por una causa. Hay muchas posturas, muchas conductas glauconianas cuando los guerreros se esfuerzan por pulir su reputación. El terrorismo suicida es un fenómeno raro en la historia humana; véase Pape, 2005, que señala que tales incidentes ocurren casi exclusivamente en situaciones en las que un grupo defiende su patria sagrada de invasores culturalmente ajenos. Véase también Atran, 2010, sobre el papel de los valores sagrados en el terrorismo suicida.

387. *El origen del hombre*, capítulo 5.

388. Véase, en particular, Miller, 2007, sobre cómo la selección sexual contribuyó a la evolución de la moral. La gente hace todo lo posible para anunciar sus virtudes a los potenciales compañeros.

389. *El origen del hombre*, primera parte, capítulo 5. Véase Richerson y Boyd, 2004, quienes argumentan que Darwin, en esencia, tuvo razón.

390. Dawkins, 1999/1982 cita el lamento de Hamilton sobre la descuidada selección grupal: «Casi todo el campo de la biología se volcó en la dirección a la que Darwin había ido con circunspección o no había ido».

391. Uno de los objetos principales de la ira de Williams fue Wynne-Edwards, 1962.

392. Williams, 1966.

393. Williams (*ibid.*, pp. 8-9) definió una adaptación como un mecanismo biológico que produce al menos un efecto que puede llamarse su objetivo.

394. Williams escribió acerca de una «una manada rauda de ciervos», pero utilicé la palabra *veloz* en vez de la palabra *rauda*, menos común.

395. Williams, 1966.

396. *Ibid.*, p. 93.

397. Walster, Walster y Berscheid, 1978.

398. Estoy de acuerdo en que los genes siempre son «egoístas», y todas las partes en estos debates están de acuerdo en que los genes egoístas pueden generar personas estratégicamente generosas. El debate es sobre si la naturaleza humana incluye *algún* mecanismo mental que haga que las personas pongan el bien del grupo por delante de sus propios intereses y si, de ser así, tales mecanismos cuentan como adaptaciones a nivel grupal.

399. Resulta que esto no es cierto. En un estudio de treinta y dos sociedades de cazadores-recolectores, para cualquier objetivo individual, sólo alrededor del 10 por ciento de sus compañeros de grupo eran parientes cercanos; véase Hill *et al.*, 2011. La mayoría no tenía relación de sangre. El coeficiente de Hamilton de relación genética entre los achés fue de sólo 0,054. Esto supone un problema para las teorías que intentan explicar la cooperación humana mediante la selección por parentesco.

400. Williams, 1988.

401. Dawkins, 1976, p. 3. En su introducción a la edición del trigésimo aniversario, Dawkins lamenta la elección de palabras que hizo, ya que los genes egoístas pueden cooperar entre sí, y pueden hacer, y hacen, vehículos tales como personas que pueden cooperar entre sí. Pero sus puntos de vista actuales todavía parecen incompatibles con el tipo de gregarismo y espíritu de equipo que describo en este capítulo y el siguiente.

402. Los primatólogos han reportado durante mucho tiempo actos que parecen ser altruistas durante sus observaciones de interacciones no restringidas en varias especies de primates, pero hasta hace poco nadie era capaz de demostrar el altruismo en un entorno controlado en un laboratorio con un chimpancé. Ahora hay un estudio (Horner *et al.*, 2011) que muestra que los chimpancés elegirán la opción que aporte mayor beneficio a un compañero sin coste alguno para ellos. Los chimpancés son conscientes de que pueden producir un beneficio, y eligen hacerlo. Pero debido a que esta elección no impone ningún coste al que elige, no cumple con muchas definiciones de altruismo. Creo en las anécdotas sobre el altruismo de chimpancé, pero sostengo mi afirmación de que los humanos son las «jirafas» del altruismo. Incluso si los chimpancés y otros primates pueden hacerlo un poco, nosotros lo hacemos mucho más.

403. No me gustó George W. Bush en ningún momento de su presidencia, pero creí que su respuesta vigorosa a los atentados, incluida la invasión estadounidense de Afganistán, era la correcta. Por supuesto, los líderes pueden explotar fácilmente para sus propios fines el sentimiento de unidad que se produce siempre, como muchos creen que hizo con la invasión subsiguiente de Irak. Véase Clarke, 2004.

404. Esta inercia no requiere de ninguna bandera; se refiere al reflejo de reunirse y mostrar signos de solidaridad grupal en respuesta a una amenaza externa. Para saber más de la literatura sobre este efecto, véase Dion, 1979; Kesebir, inédito.

405. Los principales portavoces de este punto de vista son David Sloan Wilson y Elliot Sober, así como Edward O. Wilson y Michael Wade. Para textos técnicos, véanse Sober y D. S. Wilson, 1998; D. S. Wilson y E. O. Wilson, 2007. Para una introducción accesible, consúltese D. S. Wilson y E. O. Wilson, 2008.

406. El racismo, el genocidio y los atentados suicidas son manifestaciones de gregarismo. No son cosas que las personas hacen para superar a sus pares locales; son cosas que las personas hacen para ayudar a sus grupos a superar a otros grupos. Como prueba de que las tasas de violencia son mucho más bajas en las sociedades civilizadas que entre los cazadores-recolectores, véase Pinker, 2011. Pinker explica cómo los Estados cada vez más fuertes y la expansión del capitalismo han llevado a niveles cada vez menores de violencia, incluso cuando se incluyen las guerras y los genocidios del siglo xx. (La tendencia no es perfectamente lineal: cada país puede experimentar algunas regresiones. Pero la tendencia general de la violencia es constantemente descendente.)

407. Margulis, 1970. En las células vegetales, los cloroplastos también tienen su propio ADN.

408. Maynard Smith y Szathmary, 1997; Bourke, 2011.

409. Hay una falla importante en mi analogía de la «carrera de remos»: los nuevos vehículos realmente no «ganan» la carrera. Los procariotas siguen siendo bastante exitosos. Todavía representan la mayor parte de la vida en la Tierra por peso y ciertamente por número. Pero, aun así, hay un sentido en el que los nuevos vehículos parecen salir de la nada y luego reclamar una parte sustancial de la bioenergía disponible en la Tierra.

410. Maynard Smith y Szathmary atribuyen la transición humana al lenguaje y sugieren que la transición ocurrió hace unos cuarenta mil años. Bourke, 2011, ofrece un debate actualizado. Identifica seis *tipos* principales de transiciones y observa que varias de ellas han ocurrido decenas de veces de manera independiente, por ejemplo, la transición a la eusocialidad.

411. Hölldobler y Wilson, 2009. Muchos teóricos prefieren términos distintos a *superorganismo*. Bourke, 2011, por ejemplo, los llama simplemente «individuos».

412. Okasha, 2006, lo llama MLS- 2. Lo llamaré *selección entre grupos estables* en contraste con MLS-1, al que llamaré *selección entre grupos cambiantes*. Ésta es una distinción sutil que es crucial en las discusiones entre los especialistas que debaten si la selección de grupos realmente ha tenido lugar. Es demasiado sutil para explicarlo en el texto principal, pero la idea general es la siguiente: para la selección entre grupos estables, nos enfocamos en el grupo como entidad y rastreamos su idoneidad mientras compite con otros grupos. Para que este tipo de selección importe, los grupos deben mantener fuertes límites con un alto grado de relación genética dentro de cada grupo durante muchas generaciones. Los grupos de cazadores-recolectores, tal como los conocemos hoy, no hacen esto; las personas van y vienen, a través del matrimonio o por otras razones. (Aunque, como señalo a continuación, las formas de los cazadores-recolectores actuales no pueden tomarse como las formas en que nuestros ancestros vivieron hace cien mil años, o incluso hace treinta mil años). En contraste, para la selección entre grupos cambiantes, para afectar las frecuencias genéticas lo único que se necesita es que el entorno social se componga de varios tipos de grupos que compitan entre sí, tal vez sólo durante algunos días o meses. No nos centramos en la condición física de los grupos, sino en la condición física de las personas que tienen (o carecen de) adaptaciones relacionadas con el grupo. Los individuos cuyas mentes contienen adaptaciones efectivas relacionadas con el grupo terminan jugando en el equipo ganador con más frecuencia, al menos si la estructura de la población es algo irregular o desigual, de modo que los individuos grupales tienen más probabilidades de encontrar el mismo equipo. Algunos críticos dicen que esto no es una selección de grupo «real», o que termina siendo lo mismo que la selección a nivel individual, pero Okasha no está de acuerdo. Señala que la selección entre grupos cambiantes ocurre temprano en el proceso de una transición importante, y conduce a adaptaciones que aumentan la cohesión y suprimen el polizonismo, que a su vez allanan el camino para que la selección entre grupos estables funcione en las etapas posteriores de una transición importante. Algunos han argumentado que los seres humanos están «estancados» a mitad del proceso de transición principal (Stearns, 2007). Creo que ésa es otra manera de decir que somos un 90 por ciento chimpancé y un 10 por ciento abeja. Para obtener una explicación completa de MLS-1 y MLS-2, consúltense los capítulos 2 y 6 de Okasha, 2006.

413. No quiero decir que haya una progresión general o inevitable de la vida hacia una mayor complejidad y cooperación. La selección multinivel significa que siempre hay fuerzas de selección antagónicas que operan a diferentes niveles. A veces, las especies vuelven de los superorganismos a formas más solitarias. Pero un mundo con abejas, hormigas, avispas, termitas y humanos tiene muchos más millones de individuos cooperativos que hace doscientos millones de años.

414. Bourke, 2011; Hölldobler y Wilson, 2009.

415. Hölldobler y Wilson, 2009; E. O. Wilson, 1990. Los nuevos superorganismos no se disparan hacia la dominación inmediatamente después de abordar el problema del polizón. Los superorganismos pasan por un período de refinamiento hasta que comienzan a aprovechar al máximo su nueva cooperación, que mejora con la selección a nivel grupal al competir con otros superorganismos. Los himenópteros eusociales surgieron por primera vez hace más de cien millones de años, pero no se dispararon hacia la dominación mundial hasta cerca de cincuenta millones de años atrás. Tal vez ocurrió lo mismo con los humanos, que probablemente desarrollaron mentes completamente grupales en el Pleistoceno tardío, pero no se dispararon hacia la dominación mundial hasta el Holoceno tardío.

416. Richerson y Boyd, 1998.

417. El término *eusocialidad* surgió para el trabajo con insectos, y se define de una manera que no se puede aplicar a los seres humanos, es decir, requiere que los miembros dividan la reproducción para que casi todos los miembros del grupo sean efectivamente estériles. Por lo tanto, uso el término más general *ultrasocial*, que abarca el comportamiento de los insectos eusociales, así como de los seres humanos.

418. Hölldobler y Wilson, 2009; énfasis añadido. El texto que reemplacé con el texto entre corchetes era «clados cuyas especies existentes».

419. Wilson y Hölldobler, 2005.

420. Los seres humanos están tan estrechamente relacionados con el bonobo más pacífico como con el chimpancé más violento. Pero sigo a Boehm (2012) y Wrangham (2001; Wrangham y Pilbeam, 2001) al asumir que el último ancestro común de las tres especies era más parecido al chimpancé, y que las características que los humanos comparten con los bonobos, como la mayor tranquilidad y la diversión de los adultos, son el resultado de la evolución convergente: ambas especies cambiaron en una dirección similar mucho después de la división con el ancestro común. Ambas cambiaron para volverse más infantiles como adultos. Véase Wobber, Wrangham y Hare, 2010.

421. No digo que el cerebro o los genes humanos hayan cambiado radicalmente en este momento. Sigo a Richerson y Boyd, 2005, y Tooby y Cosmides, 1992, al asumir que la mayoría de los genes que hicieron posible la vida en las ciudades-Estado se formaron durante cientos de miles de años de vida de cazadores-recolectores. Pero como diré más adelante, creo que es probable que haya *alguna* evolución genética adicional durante el Holoceno.

422. No suponemos, literalmente, la mayoría del peso de los mamíferos en el mundo, pero eso es así porque criamos muchas vacas, cerdos, ovejas y perros. Si nos incluyes junto con nuestros animales domésticos, nuestras civilizaciones ahora representan un sorprendente 98 por ciento de toda la vida de los mamíferos en peso, según afirmó Donald Johanson en una conferencia sobre «Orígenes» en la Universidad Estatal de Arizona en abril de 2009.

423. Los críticos de la selección grupal agregan el criterio de que los grupos deben reproducirse a sí mismos, incluido el «desborde», para formar múltiples grupos nuevos que se parecen mucho al grupo original. Esto es cierto para MLS-2 (selección entre grupos estables), pero no es necesario para MLS-1 (selección entre grupos cambiantes); véanse Okasha, 2006, y la nota 41 precedente.

424. Tomasello dio tres conferencias esenciales en la UVA en octubre de 2010. Su argumento básico, incluida una cita como ésta, se puede encontrar en Tomasello *et al.*, 2005. Los chimpancés pueden reclutar a un colaborador para ayudarlos a obtener alimentos en una tarea que requiere dos chimpancés para obtener cualquier alimento (Melis, Hare y Tomasello, 2006) pero no parecen compartir intenciones o coordinarse verdaderamente con ese colaborador.

425. Herrmann *et al.*, 2007. Las descripciones completas, incluidos los vídeos, se pueden descargar en <http://www.sciencemag.org/content/317/5843/1360/suppl/DC1>, pero ten en cuenta que los vídeos siempre muestran chimpancés para resolver las tareas, a pesar de que rara vez lo hicieron en las tareas sociales. Ten en cuenta también que el experimento incluyó un tercer grupo: los orangutanes, a los que les fue peor que a los chimpancés en ambos tipos de tareas, a pesar de que rara vez lo hicieron en las tareas sociales.

426. Tomasello *et al.*, 2005. Tomasello cita un trabajo anterior del investigador del autismo Simon Baron-Cohen (1995), que describió un «mecanismo de atención compartida» que se desarrolla en niños normales, pero no en niños con autismo, lo que los deja mentalmente «ciegos».

427. Boesch, 1994.

428. Tomasello *et al.*, inédito. Está claro que los chimpancés forman coaliciones políticas: dos machos se unirán para oponerse al macho alfa que impera, como lo documenta De Waal, 1982. Pero la coordinación aquí es, en el mejor de los casos, débil. No trabajan juntos en ninguna tarea o desafío en particular; sólo se preparan y no luchan entre ellos mientras uno o ambos desafían al alfa.

429. De Waal, 1996, sostiene que las comunidades de chimpancés desarrollan normas y administran castigos a los infractores de normas. Sin embargo, los ejemplos de tales normas entre chimpancés son raros, y los chimpancés ciertamente no construyen redes de normas cada vez más elaboradas con el tiempo. Al igual que con muchas otras cosas sobre los chimpancés, como sus habilidades culturales, parecen tener muchos de los «bloques de construcción» de la moral humana, pero no parecen unirlos para construir sistemas morales.

430. Un tema importante de debate en los círculos sobre la evolución es por qué cualquier persona pagaría los costes de castigar a otra persona, lo que podría incluir una reacción violenta de la persona que está siendo castigada. Pero si el castigo tiene un coste muy bajo, por ejemplo, cotillear, o simplemente no elegir el transgresor para empresas conjuntas (Baumard, André y Sperber, inédito), entonces el coste se vuelve bastante pequeño, y los modelos de ordenador muestran varias formas en que podría surgir una tendencia a castigar. Véase Panchanathan y Boyd, 2004. A medida que el coste del polizonismo aumenta y se vuelve cada vez más raro, la selección grupal en muchos otros rasgos se vuelve cada vez más poderosa, en comparación con la selección a nivel individual.

431. Para obtener más información sobre la cultura acumulativa y la coevolución genes-cultura , véase la obra maestra de Richerson y Boyd, *Not by Genes Alone*. Me siento muy en deuda con ellos por muchas ideas de este capítulo.

432. Es probable que estas criaturas hayan fabricado algunas herramientas. Incluso los chimpancés construyen algunas herramientas. Pero no hay mucha evidencia de uso de herramientas en el registro fósil hasta el final de este período, cerca del surgimiento del género *Homo*.

433. Lepre *et al.*, 2011.

434. Richerson y Boyd, 2005, se ocupan de ello. Los artefactos culturales casi nunca muestran tal estabilidad en el tiempo y el espacio. Piensa, por ejemplo, en las espadas y teteras que llenan los museos, porque las culturas son muy inventivas al diseñar la forma en que crean objetos que cumplen las mismas funciones básicas.

435. Extraigo mi relato del *Homo heidelbergensis* de Potts y Sloan, 2010, y de Richerson y Boyd, 2005, capítulo 4.

436. Mi juicio es especulativo; siempre es peligroso adivinar cuándo ocurrió un suceso específico o surgió una habilidad específica. Tomasello, que es más cauteloso que yo, nunca ha identificado un momento o una especie con la que surgió la intencionalidad conjunta. Pero cuando le pregunté si el *Homo Heidelbergensis* era el mejor candidato, me dijo que sí.

437. Hay dos diferencias principales: 1) las innovaciones culturales se difunden lateralmente, como cuando la gente ve y luego copia una innovación; las innovaciones genéticas sólo pueden propagarse verticalmente, de padres a hijos, y 2) las innovaciones culturales pueden ser impulsadas por diseñadores inteligentes, personas que intentan resolver un problema: la innovación genética ocurre sólo por mutación aleatoria. Véase Richerson y Boyd, 2005. Dawkins, 1976, fue el primero que popularizó la noción de evolución cultural como la evolución genética con su noción de «memes», pero Richerson y Boyd desarrollaron las implicaciones coevolutivas de forma más completa.

438. Tishkoff *et al.*, 2007. Curiosamente, se trata de un gen diferente en las poblaciones africanas y en los europeos. El genoma es tan flexible y adaptable que a menudo encuentra múltiples formas de responder a una sola presión adaptativa.

439. Se podría argumentar que las sociedades industriales modernas son cosmopolitas y no tribales. Pero nuestra tendencia a formar grupos dentro de tales sociedades ha estado vinculada a la naturaleza social básica del tribalismo; véase Dunbar, 1996. En el otro extremo, los cazadores-recolectores no son sólo pequeños grupos de parientes cercanos, como mucha gente cree. Las personas entran y salen de los grupos que coexisten por el matrimonio y otras razones. Los grupos mantienen estrechos vínculos comerciales y de intercambio con otros grupos que no se basan directamente en el parentesco, aunque puede facilitar la existencia el hecho de que los niños de un grupo a menudo se casen, se unan a grupos vecinos, al tiempo que mantienen vínculos con padres y hermanos. Los intercambios maritales unen a los grupos, mucho más allá de las familias individuales involucradas en el matrimonio. Véase Hill *et al.*, 2011.

440. Como, de hecho, hacen hoy los grupos de chimpancés, y como se cree que lo ha hecho el ancestro común de los humanos y los chimpancés (Boehm, 2012). Así que la competencia intergrupala se remonta a millones de años, quizá decenas de millones. Debo señalar que en los humanos esta competencia no tiene por qué ser violenta, y que los grupos humanos también son muy hábiles a la hora de formar alianzas, en parte para ayudarlos a competir con otros grupos.

441. Se han encontrado polvos y pigmentos de colores en campamentos humanos que se remontan hasta hace 160.000 años, y se cree que se utilizaron con fines simbólicos y ceremoniales; véase Marean *et al.*, 2007.

442. Kinzler, Dupoux y Spelke, 2007.

443. Richerson y Boyd, 2005. Véase también Fessler, 2007 sobre cómo evolucionó la vergüenza de una emoción de sumisión a la autoridad a una emoción de conformidad con las normas.

444. Hare, Wobber y Wrangham, inédito; Wrangham, 2001. La domesticación de uno mismo (a veces llamada autodomesticación) es una forma del proceso más general conocido como selección social, en el cual la selección resulta de las elecciones hechas por los miembros de la propia especie.

445. Hare, Wobber y Wrangham, inédito.

446. Al decir que nuestra naturaleza primate más antigua es más egoísta, no quiero contradecir el trabajo de Frans de Waal, que muestra la presencia de empatía y otros componentes básicos del sentido moral humano en chimpancés y bonobos. Sólo me refiero a que estos bloques de construcción se explican fácilmente como mecanismos que ayudaron a los individuos a prosperar dentro de los grupos. No creo que necesites una selección grupal para explicar la naturaleza de los chimpancés, pero creo que la necesitas para explicar la naturaleza humana. De Waal (2006) critica a los «teóricos de la capa», que piensan que la moral es como una capa delgada que recubre nuestra verdadera naturaleza, que es egoísta. No soy ningún teórico de la capa en ese sentido. Pero soy un teórico que sugiere que los humanos tenemos algunas adaptaciones recientes, formadas por la selección grupal, que evolucionaron a partir de nuestra naturaleza primate más antigua.

447. Véase Bourke, 2011, pp. 3-4.

448. Aparte de dos especies de ratas topo africanas, que son los únicos mamíferos que puntúan como eusociales. Las ratas topo logran su eusocialidad de la misma manera que las abejas y las hormigas, al suprimir la reproducción en todos, excepto en una sola pareja reproductiva, de modo que todos los miembros de la colonia son parientes muy cercanos. Además, debido a que cavan extensos túneles subterráneos, tienen un nido defendible compartido.

449. Algunos *Homo sapiens* salieron de África hace setenta mil años y vivían en y alrededor de Israel. Durante este tiempo, parece haber habido algunos cruces con los neandertales (Green *et al.*, 2010). Es posible que algunos humanos hayan abandonado África entre setenta mil y sesenta mil años atrás y hayan viajado a través de Yemen y el sur de Asia para convertirse en nuestros antepasados en Nueva Guinea y Australia. Pero el grupo que dejó África e Israel hace unos cincuenta mil años es el grupo que se cree que ha poblado Eurasia y las Américas. Por lo tanto, menciono hace cincuenta mil años como la fecha de la gran dispersión, aunque algunos ya se habían ido durante los veinte mil años previos. Véase Potts y Sloan, 2010.

450. Gould en una entrevista en *Leader to Leader Journal*, 15 (invierno de 2000). Énfasis añadido.

451. Esto se conoce como lamarckismo. Darwin también lo creyó, erróneamente. El lamarckismo fue útil para una dictadura empeñada en producir una nueva raza de seres humanos, el Hombre soviético. Trofim Lysenko era el biólogo preferido, en lugar de Mendel.

452. Trut, 1999.

453. Muir, 1996.

454. Véase Hawks *et al.*, 2007; Williamson *et al.*, 2007. La breve explicación es que examina el grado en que cada gen tiende a tirar del ADN vecino junto con él a medida que atraviesa la mezcla cromosómica de la meiosis.

455. Richerson y Boyd, 2005, señalan que cuando los entornos cambian rápidamente, como cada milenio, los genes no responden. Toda adaptación se realiza por innovación cultural. Pero formularon su teoría cuando todos pensaban que la evolución genética requería decenas o cientos de miles de años. Ahora que sabemos que los genes pueden responder en un solo milenio, creo que mi afirmación aquí es correcta.

456. Yi *et al.*, 2010.

457. Pickrell *et al.*, 2009.

458. Véase, por ejemplo, Clark, 2007.

459. Algunos lectores quizá teman, como puede que hiciera Gould, que si la evolución genética continuó durante los últimos cincuenta mil años, entonces podría haber diferencias genéticas entre razas. Creo que esas preocupaciones son a menudo exageradas. Hubo pocas presiones de selección que alguna vez implicaran a todos los europeos, o a todos los africanos, o a todos los asiáticos. Las razas de todo el continente no son unidades relevantes de análisis para la evolución de la moralidad. Más bien, hubo muchas presiones de selección que enfrentaron a los distintos grupos, que se mudaron a un nuevo nicho ecológico, o que adoptaron una nueva forma de ganarse la vida, o que desarrollaron una forma particular de regular los matrimonios. Además, cuando la coevolución genes-cultura favorecía ciertos rasgos, estos rasgos solían ser adaptaciones a algún desafío u otro, por lo que las diferencias entre los grupos no implican defectos. Y, por último, incluso si hay diferencias étnicas en el comportamiento moral relacionadas con las diferencias genéticas, la contribución genética a tales diferencias de comportamiento probablemente sería muy pequeña en comparación con los efectos de la cultura. Cualquiera podría haber inventado una historia justa en 1945 para explicar cómo los alemanes evolucionaron para adaptarse tan bien a la conquista militarista, mientras que los judíos askenazis evolucionaron para ser mansos y pacíficos. Pero cincuenta años después, al comparar Israel con Alemania, tendrían que explicar el patrón de comportamiento opuesto. (Agradezco a Steven Pinker que me diera este ejemplo.)

460. Potts y Sloan, 2010. Véase también Richerson y Boyd, 2005 para una teoría sobre cómo un período anterior de inestabilidad climática pudo haber impulsado el primer salto en la transformación de la humanidad en criaturas culturales, hace unos quinientos mil años.

461. Ambrose, 1998. Haya cambiado esta erupción volcánica específica el curso de la evolución humana o no, trato de señalar que la evolución no es un proceso gradual y suave, como se supone en la mayoría de las simulaciones de ordenador. Probablemente hubo muchos «cisnes negros», esos sucesos altamente improbables descritos por Taleb (2007) que interrumpen nuestros esfuerzos por modelar procesos con sólo unas pocas variables y algunas suposiciones basadas en condiciones «normales».

462. Potts y Sloan, 2010.

463. La última parte de este período es cuando el registro arqueológico comienza a mostrar signos claros de objetos decorados, abalorios, actividades simbólicas y cuasi religiosas y comportamiento tribal en general. Véase Henshilwood *et al.*, 2004, sobre los hallazgos de la cueva de Blombos en Sudáfrica, de hace aproximadamente 75.000 años. Véanse también Kelly, 1995; Tomasello *et al.*, inédito; Wade, 2009. Algo interesante estaba ocurriendo en África hace entre setenta mil y ochenta mil años atrás.

464. Para un intento de explicar el gregarismo humano sin invocar la selección grupal, véase Tooby y Cosmides, 2010. Véase también Henrich y Henrich, 2007. Permiten la selección de grupos culturales, pero sin efectos genéticos. Creo que estos enfoques pueden explicar mucho de nuestro gregarismo, pero no creo que puedan explicar cosas como el interruptor de la colmena, que describo en el siguiente capítulo.

465. Estos problemas son todos complicados y, como psicólogo social, no soy experto en ninguna de las cuatro áreas que he revisado. De modo que quizá sea más preciso describir mi presentación no como una defensa en un juicio legal, sino como un informe de apelación ante el Tribunal Superior de Ciencia que explica por qué creo que los expertos deberían reabrir el caso y volver a intentarlo, a la luz de la nueva evidencia.

466. Los números 90 por ciento y 10 por ciento no deben tomarse literalmente. Sólo trato de decir que la mayor parte de la naturaleza humana se forjó mediante el mismo tipo de procesos a nivel individual que forjaron la naturaleza de los chimpancés, mientras que una parte sustancialmente más pequeña de la naturaleza humana se forjó mediante la selección a nivel grupal, que es un proceso asociado más comúnmente con abejas, hormigas y otras criaturas eusociales. Por supuesto, la psicología de las abejas no tiene nada en común con la psicología humana: logran su extraordinaria cooperación sin nada como la moral o las emociones morales. Sólo utilizo las abejas para ilustrar cómo la selección a nivel grupal crea jugadores de equipo.

467. McNeill, 1995.

468. J. G. Gray, 1970/1959. Las citas son del mismo Gray, que habla como un veterano en varias páginas. Las citas fueron compiladas así por McNeill, 1995.

469. Véase el capítulo 4. Insisto en que el propio Glaucón no era glauconiano; era el hermano de Platón, y en *La República* quiere que Sócrates triunfe. Pero formuló el argumento con tanta claridad —que las personas liberadas de todas las consecuencias reputacionales tienden a comportarse de manera abominable— que lo utilizo como portavoz de este punto de vista, lo que creo que es correcto.

470. G. C. Williams, 1966; véase el debate de Williams en el capítulo anterior.

471. Primero desarrollé este argumento en Haidt, Seder y Kesebir, 2008, donde exploré las implicaciones de la psicología de las colmenas en la psicología positiva y las políticas públicas.

472. Mi uso de la palabra *deberíamos* en esta oración es puramente pragmático, no normativo. Digo que si quieres alcanzar X, entonces debes saber sobre estas cosas de la colmena cuando diseñes tu plan para lograr X. No trato de decirle a la gente qué es X.

473. Esta idea fue desarrollada anteriormente por Freeman, 1995, y por McNeill, 1995.

474. El acrónimo y el concepto provienen de Henrich, Heine y Norenzayan, 2010.

475. Ehrenreich, 2006.

476. Durkheim, 1992/1887.

477. Como se describe en el capítulo 9; sobre «selección social», véase Boehm, 2012.

478. Durkheim, 1992/1877; énfasis añadido.

479. Durkheim, 1965/1915.

480. Durkheim, 1965/1915.

481. De la autobiografía de Darwin, citada en Wright, 1994.

482. Keltner y Haidt, 2003.

483. Para una reseña cautelosa y a menudo crítica de las afirmaciones disparatadas que se hacen a veces sobre los hongos y la historia humana, véase Lechter, 2007. Lechter dice que la evidencia del uso de hongos entre los aztecas es muy fuerte.

484. Véase la extensa biblioteca de experiencias con drogas en <www.Erowid.org>. Para cada uno de los alucinógenos hay muchos relatos de experiencias místicas y muchos de viajes malos o aterradores.

485. Para un ejemplo y análisis de los ritos de iniciación, véase Herdt, 1981.

486. Grob y De Rios, 1994.

487. Véase en particular el Apéndice B en Maslow, 1964. Maslow enumera veinticinco características, que incluyen: «Todo el universo se percibe como un todo integrado y unificado»; «El mundo [...] es visto sólo como bello»; «La experiencia cumbre es mejor y más tolerante».

488. Pahnke, 1966.

489. Doblin, 1991. Sólo uno de los sujetos de control dijo que el experimento había dado como resultado un crecimiento beneficioso, y eso, irónicamente, fue porque convenció al sujeto de que probara drogas psicodélicas lo antes posible. El estudio de Doblin agrega una nota importante de la que no se informó en el estudio original de Pahnke: la mayoría de los sujetos con psilocibina experimentó algo de miedo y negatividad en el camino, aunque todos dijeron que la experiencia en general fue altamente positiva.

490. Hay otros dos candidatos que no explicaré porque hay mucha menos investigación sobre ellos. V. S. Ramachandran ha identificado un punto en el lóbulo temporal izquierdo que, cuando se estimula eléctricamente, a veces brinda a las personas experiencias religiosas; véase Ramachandran y Blakeslee, 1998. Y Newberg, D'Aquili y Rause, 2001, estudiaron los cerebros de las personas que alcanzan estados alterados de conciencia a través de la meditación. Los investigadores encontraron una reducción en la actividad en dos áreas de la corteza parietal que el cerebro utiliza para mantener un mapa mental del cuerpo en el espacio. Cuando esas áreas están más tranquilas, la persona experimenta una pérdida placentera de sí mismo.

491. Mi objetivo no es presentar una descripción completa de la neurobiología del interruptor de la colmena. Se limita a señalar que existe una gran convergencia entre mi descripción funcional del interruptor de la colmena y dos de las áreas más candentes de la neurociencia social: la oxitocina y las neuronas espejo. Espero que los expertos en neurociencia vean más de cerca cómo el cerebro y el cuerpo responden al tipo de actividades grupales y sincrónicas que describo. Para más información sobre la neurobiología del ritual y la sincronía, véase Thomson, 2011.

492. Carter, 1998.

493. Kosfeld *et al.*, 2005.

494. Zak, 2011, describe la biología del sistema con cierto detalle. De particular interés, la oxitocina causa la unión de grupos y el altruismo en parte al trabajar con dos neurotransmisores adicionales: la dopamina, que motiva la acción y la hace gratificante, y la serotonina, que reduce la ansiedad y hace que las personas sean más sociables, efectos comunes de los medicamentos similares al Prozac, que elevan los niveles de serotonina.

495. Morhenn *et al.*, 2008, aunque las caricias en la espalda en este estudio sólo aumentaron los niveles de oxitocina cuando la caricia se combinó con un signo de confianza. El contacto físico tiene una variedad de efectos de unión; véase Keltner, 2009.

496. *Parroquial* significa local o restringido, como si estuviera dentro de los límites de una iglesia parroquial. El concepto de altruismo parroquial ha sido desarrollado por Sam Bowles y otros, como Choi y Bowles, 2007.

497. De Dreu *et al.*, 2010.

498. De Dreu *et al.*, 2011.

499. El informe inicial de este trabajo fue el de Jacoboni *et al.*, 1999. Para una visión general más reciente, véase Jacoboni, 2008.

500. Tomasello *et al.*, 2005; véase capítulo 9.

501. [Iacoboni, 2008](#), p. 119.

502. T. Singer *et al.*, 2006. El juego fue un dilema repetido del prisionero.

503. Los resultados fueron que los hombres mostraron una gran caída en la empatía y, en promedio, mostraron también una activación de los circuitos neuronales asociados con la recompensa. Les gustaba ver al jugador egoísta sorprenderse. Las mujeres mostraron sólo una pequeña caída en la respuesta empática. Esta caída no fue estadísticamente significativa, pero creo que es muy probable que las mujeres puedan cortar la empatía en algunas circunstancias. Con un tamaño de muestra más grande, o una ofensa más importante, apostarí a que las mujeres mostrarían también una caída estadísticamente significativa de la empatía.

504. Por supuesto, en este caso, el jugador «malo» engañó directamente al sujeto, por lo que algunos sujetos sintieron cabreo. La prueba clave, que aún no se ha hecho, será ver si la respuesta empática cae hacia un jugador «malo» a quien el sujeto simplemente observó engañar a otra persona, no al sujeto. Creo que la empatía también caerá ahí.

505. Kyd, 1794, p. 13.

506. Burns, 1978.

507. Kaiser, Hogan y Craig, 2008.

508. Burns, 1978.

509. Kaiser, Hogan y Craig, 2008; Van Vugt, Hogan y Kaiser, 2008.

510. El número 150 a veces se denomina «número de Dunbar» desde que Robin Dunbar dijera que éste parece ser el límite superior del tamaño de un grupo en el que todos pueden conocerse y conocer las relaciones entre los demás; véase Dunbar, 1996.

511. Sherif *et al.*, 1961/1954, como se describe en el capítulo 7.

512. Baumeister, Chesner, Senders y Tice, 1989; Hamblin, 1958.

513. Consúltese el trabajo sobre identidad grupal común (Gaertner y Dovidio, 2000; Motyl *et al.*, 2011) para una demostración de que el aumento de las percepciones de similitud reduce el prejuicio implícito y explícito.

514. Véase Batson, 1998, para una revisión de las formas en que la similitud aumenta el altruismo.

515. Consúltese Kurzban, Tooby y Cosmides, 2001, para un experimento que muestra que puedes «borrar la raza», es decir, puedes hacer que las personas no se den cuenta y no recuerden la raza de otras personas cuando la raza no es una señal útil para la «membresía de la coalición».

516. Wiltermuth y Heath, 2008; Valdesolo, Ouyang y DeSteno, 2010. Véase también Cohen *et al.*, 2009, para una demostración de que el remo sincrónico aumenta la tolerancia al dolor (en comparación con el remo individual igualmente vigoroso), porque el ejercicio sincrónico aumenta la liberación de endorfinas.

517. Brewer y Campbell, 1976.

518. Seguiré informando en <www.RighteousMind.com> y en <www.EthicalSystems.com>.

519. Kaiser, Hogan y Craig, 2008; énfasis añadido.

520. Mussolini, 1932. La frase eliminada desde la segunda a la última línea es «por la misma muerte». Es posible que Mussolini no haya escrito estas líneas. El ensayo fue escrito en su mayoría o en su totalidad por el filósofo Giovanni Gentile, pero se publicó con el nombre de Mussolini como autor.

521. Véase en particular V. Turner, 1969.

522. Compara los efectos de los mítines fascistas, donde la gente se asombra con las demostraciones de sincronía militar y se entregan al líder, con los efectos que McNeill mencionó de marchar con un pequeño grupo de hombres en formación. El entrenamiento básico une a los soldados entre sí, no al sargento de instrucción.

523. Si crees que esta afirmación se acerca a un juicio de valor, tienes razón. Éste es un ejemplo del utilitarismo durkheimiano, la teoría normativa que desarrollaré en el próximo capítulo. Creo que la colmena contribuye al bienestar y la decencia de una sociedad democrática moderna, que no corre el riesgo de atar demasiado en corto a la gente; véase Haidt, Seder y Kesebir, 2008. Para un apoyo empírico reciente, véase Putnam y Campbell, 2010.

524. Véase la afirmación de James Madison el 6 de junio en los *Archivos de la Convención Federal de 1787*: «El único remedio [para el riesgo de opresión por parte de la mayoría] es ampliar la esfera y, por lo tanto, dividir a la comunidad entre un número tan grande de intereses y partidos que, en primer lugar, no sea probable que una mayoría, al mismo tiempo, tenga un interés común separado del de la totalidad o de la minoría; y, en segundo lugar, que en caso de que tenga tal interés, puedan no estar tan dispuestos a unirse en su búsqueda». Los Padres Fundadores hablaban de facciones políticas que rara vez se suman a la cohesión de las colmenas. No obstante, imaginaron una nación cuya fuerza provenía del compromiso de la gente con los grupos e instituciones locales, en línea con el análisis de Putnam (2000) del capital social.

525. Putnam, 2000.

526. McNeill, 1995, véase capítulo 10.

527. El vínculo con la agresión es más evidente en algunas otras universidades donde el movimiento utilizado durante su canto es el balanceo de un hacha de guerra (por ejemplo, la Universidad Estatal de Florida) o el chasquido de las mandíbulas de un caimán (Universidad de Florida) hacia los hinchas del equipo contrario, al otro lado del estadio.

528. Desarrollé esta analogía, y muchas de las ideas de este capítulo, con Jesse Graham en Graham y Haidt, 2010.

529. Durkheim, 1965/1915.

530. O, para algunos en la extrema izquierda, la culpa era del propio Estados Unidos. Véase, por ejemplo, la afirmación de Ward Churchill en 2003 de que las personas que estaban en las Torres Gemelas merecían morir. Hay una larga historia de hostilidad de izquierda hacia la religión, que se remonta a Marx y a los *filósofos* franceses en el siglo XVIII. Creo que la actual defensa de izquierda del islam en las naciones occidentales no es una defensa de la religión de ninguna manera. Es el resultado de la creciente tendencia de la izquierda a ver a los musulmanes como víctimas de la opresión en Europa y Palestina. También comento que en los días posteriores a los ataques del 11 de septiembre, el presidente Bush se colocó firmemente del lado de los que decían que el islam es una religión de paz.

531. El budismo por lo general se libra de la crítica, y algunas veces incluso es elogiado, como por ejemplo por Sam Harris, tal vez porque puede ser fácilmente secularizado y tomado como un sistema ético y filosófico que descansa firmemente sobre el fundamento del cuidado. El Dalái Lama hace precisamente eso en su libro *El arte de vivir en el nuevo milenio*, de 1999.

532. Harris, 2004.

533. *Ibid.* Harris eleva la creencia a la quintaesencia de la humanidad: «La humanidad misma de cualquier cerebro consiste en gran medida en su capacidad para evaluar nuevas afirmaciones de proposición verdadera a la luz de otras innumerables que ya acepta». Es una buena definición para un racionalista, pero como intuicionista social creo que la humanidad de cualquier cerebro consiste en su capacidad para compartir intenciones y entrar en alucinaciones consensuales (es decir, matrices morales) que crean comunidades morales cooperativas. Véase mi discusión sobre el trabajo de Tomasello en el capítulo 9. Véase también Harris *et al.*, 2009.

534. Dawkins, 2006, p. 31.

535. *Ibid.*

536. Dennett, 2006, p. 9, dice que las religiones son «sistemas sociales cuyos participantes reconocen la creencia en un agente sobrenatural o agentes cuya aprobación se debe buscar». Dennett al menos reconoce que las religiones son «sistemas sociales», pero la mayor parte del resto de su libro se centra en las causas y consecuencias de las falsas creencias mantenidas por individuos, y en la nota al pie de página de su definición contrasta explícitamente su definición con la de Durkheim.

537. Véase, por ejemplo Ault, 2005; Eliade, 1957/1959. El mayor erudito de la religión en psicología, William James (1890/1902), también tuvo una perspectiva de creyente solitario. Definió la religión como «los sentimientos, actos y experiencias de los hombres individuales en su soledad, en la medida en que se aprehenden a sí mismos en relación con lo que puedan considerar divino». El enfoque en la creencia no es exclusivo de los nuevos ateos. Es común a los psicólogos, biólogos y otros científicos naturales, en contraste con los sociólogos, antropólogos y académicos de los departamentos de estudios religiosos, todos los cuales tienen mayor habilidad para pensar en lo que Durkheim llamó «hechos sociales».

538. Froese y Bader, 2007; Woodberry y Smith, 1998.

539. Dennett, 2006.

540. Dawkins, 2006.

541. Un meme es un mínimo de información cultural que puede evolucionar de la misma manera en que lo hace un gen. Véase Dawkins, 1976.

542. Barrett 2000; Boyer, 2001.

543. Esta idea fue popularizada por Guthrie, 1993.

544. Dawkins, 2006, p. 174. Pero el compromiso religioso y las experiencias de conversión religiosa comienzan en serio durante los años de la adolescencia, que son precisamente los años en que es *menos* probable que los niños crean lo que los adultos les dicen.

545. Dennett, 2006, capítulo 9.

546. Bloom 2004; 2012. Bloom no es un nuevo ateo. Creo que su sugerencia aquí es correcta: éste es uno de los precursores psicológicos más importantes de las creencias sobrenaturales.

547. Dennett, 2006.

548. Véase también Blackmore, 1999, una teórica del meme que originalmente compartió la opinión de Dawkins de que las religiones eran memes que se propagaban como virus. Pero después de ver la evidencia de que las personas religiosas son más felices, más generosas y más fértiles, se retractó. Véase Blackmore, 2010.

549. Dawkins, 2006.

550. Atran y Henrich, 2010.

551. Para una descripción detallada de cómo han evolucionado los dioses y las religiones, véase Wade, 2009; Wright, 2009.

552. Roes y Raymond 2003; Norenzayan y Shariff, 2008.

553. Zhong, Bohns y Gino, 2010.

554. Haley y Fessler, 2005.

555. Shariff y Norenzayan, 2007.

556. Sosis, 2000; Sosis y Alcorta, 2003.

557. Sosis y Bressler, 2003.

558. Rappaport, 1971, p. 36.

559. Por «racional» me refiero a que el grupo puede actuar de manera que fomente sus intereses a largo plazo, en lugar de disiparse porque los individuos persiguen sus propios intereses personales. Véase a Frank, 1988, para un análisis similar de cómo las emociones morales pueden hacer que las personas sean «estratégicamente irracionales» de una manera que les ayude a resolver «problemas de compromiso».

560. O tal vez unos pocos miles de años antes de la agricultura, si el sitio misterioso en Göbekli Tepe, en Turquía, estuviera dedicado a dioses elevados o moralistas. Véase Scham, 2008.

561. Véase Hawks *et al.*, 2007, y el capítulo 9, para saber más de la velocidad de evolución genética. Véase Powell y Clark, de próxima aparición, para una crítica de los modelos de subproductos que también formulan esta observación: que las teorías de los subproductos no impiden la adaptación biológica posterior.

562. Richerson y Boyd, 2005, como describí en el capítulo 9.

563. Junto con Eliot Sober, por ejemplo, Sober y Wilson, 1998.

564. Dawkins, 2006, concede que la religión quizá proporcione esas condiciones especiales. Posteriormente no ofrece ningún argumento en contra de la posibilidad de que la religión facilite la selección de grupos, aunque si esta posibilidad es cierta, refuta su argumento de que la religión es un parásito, en lugar de una adaptación. Insto a los lectores a examinar cuidadosamente las páginas 170-172 de *The God Delusion* (*El espejismo de Dios*).

565. Si a veces parece que estoy demasiado entusiasmado con la selección de grupos es porque leí *Darwin's Cathedral* en 2005, justo cuando estaba escribiendo el último capítulo de *La hipótesis de la felicidad*. Cuando terminé el libro de Wilson, sentí que había encontrado el eslabón perdido en mi comprensión no sólo de la felicidad y por qué proviene de «entre medias» sino también de la moralidad y por qué une y ciega.

566. D. S. Wilson, 2002, p. 136.

567. Lansing, 1991.

568. Hardin, 1968.

569. D. S. Wilson, 2002.

570. Marshall, 1999, citado en Wade, 2009.

571. Hawks *et al.*, 2007, descrito en el capítulo 9; Roes y Rymond, 2003.

572. Wade, 2009; énfasis añadido.

573. G. C. Williams, 1966.

574. Muir, 1996; véase el capítulo 9. Insisto en que las presiones de la selección en los seres humanos probablemente nunca fueron tan fuertes y constantes como las aplicadas en experimentos de mejoramiento, por lo que no hablaría de la evolución genética que ocurre en cinco o diez generaciones. Pero treinta o cuarenta generaciones serían consistentes con muchos de los cambios genéticos encontrados en poblaciones humanas y descritos en Cochran y Harpending, 2009.

575. Véase Bowles, 2009.

576. Esta afirmación es muy cierta para Harris y Hitchens, y menos cierta para Dennett.

577. Para un resumen conciso de ambas literaturas, véase Norenzayan y Shariff, 2008.

578. También puedes derivar la naturaleza parroquial del altruismo sin recurrir a la selección grupal. Véase Henrich y Henrich, 2007, para un análisis de cómo la psicología de la etnicidad puede coevolucionar con niveles crecientes de cooperación dentro de un grupo étnico.

579. Putnam y Campbell, 2010.

580. Tany Vogel, 2008

581. Ruffl y Sosis, 2006, hicieron que miembros seculares y religiosos de kibutz en Israel jugaran un juego de cooperación de una sola vez, en parejas. Los hombres religiosos que rezan juntos con frecuencia tienen más capacidad para restringir su autocontrol y maximizar la cantidad de dinero que repartían al final del juego.

582. Larue, 1991.

583. Véase el debate en Norenzayan y Shariff, 2008.

584. Coleman, 1988.

585. Putnam y Campbell son prudentes al extraer inferencias causales de sus datos correlacionales. Pero como se recopilaban datos durante varios años, pudieron comprobar si los aumentos o disminuciones en la participación religiosa predecían cambios en el comportamiento de los individuos al año siguiente. Concluyen que los datos son más coherentes con una explicación causal, en lugar de ser resultado de una tercera variable espuria.

586. Arthur Brooks llegó a esta misma conclusión en su libro de 2006 *Who Really Cares*.

587. Putnam y Campbell, 2010.

588. *Ibid.*

589. Pape, 2005. La razón por la que las democracias son los objetivos del terrorismo suicida es que responden más directamente a la opinión pública. Es poco probable que las campañas de atentados suicidas contra las dictaduras funcionen, o que provoquen una retirada de la patria de los terroristas.

590. Reconozco que tales sociedades más flexibles son una bendición para aquellos que están excluidos de un orden moral religioso, como los homosexuales que viven en áreas dominadas por cristianos conservadores o musulmanes.

591. Durkheim, 1951/1897. Como evidencia de que las observaciones de Durkheim sobre las tasas de suicidio siguen siendo válidas hoy, véase Eckersley y Dear, 2002, y véase el fuerte aumento en las tasas de suicidio entre los jóvenes que comenzaron en Estados Unidos en la década de 1960, a medida que aumentaba la anomia.

592. Durkheim, 1984/1893.

593. He dado y justificado esta definición en publicaciones anteriores, incluidos Haidt y Kesebir, 2010.

594. Turiel, 1983, y véase el capítulo 1.

595. Personalmente creo que la ética de la virtud es el marco normativo que se ajusta mejor a la naturaleza humana. Para un resumen, véase Haidt y Joseph, 2007.

596. Estoy de acuerdo con Harris, 2010, en su elección del utilitarismo, pero con dos grandes diferencias: 1) Lo apoyo sólo para políticas públicas, ya que no creo que los individuos estén obligados a producir el mayor beneficio total, y 2) Harris dice ser un monista. Dice que lo correcto es lo que maximiza la felicidad de las criaturas conscientes, y cree que la felicidad puede medirse con técnicas objetivas, como un escáner por resonancia magnética. No estoy de acuerdo. Soy pluralista, no monista. Sigo a Shweder (1991; Shweder y Haidt, 1993) y Berlin, 2001, al creer que existen bienes y valores múltiples y a veces confusos, y que no existe una forma aritmética simple de clasificar las sociedades en una sola dimensión; no hay forma de eliminar la necesidad de una reflexión filosófica sobre los elementos constitutivos de una buena sociedad.

597. Respaldo aquí una versión de utilitarismo conocida como «utilitarismo de reglas», que dice que deberíamos tratar de crear el sistema y las reglas que, a la larga, producirán el mayor bien total. Esto contrasta con el «actuar utilitario», que dice que debemos tratar de maximizar la utilidad en cada caso, con cada acto.

598. Admito que el utilitarismo, definido de manera abstracta, ya incluye a Durkheim. Si Durkheim estaba en lo cierto acerca de cómo hacer que la gente prospere, entonces muchos utilitaristas estarían de acuerdo en que deberíamos implementar las políticas durkheimianas. Pero en la práctica, los utilitaristas tienden a ser sistematizadores que se centran en los individuos y tienen dificultades para ver grupos. También tienden a ser políticamente liberales y, por lo tanto, es probable que se resistan a recurrir a los fundamentos de la Lealtad, la Autoridad o la Santidad. Por lo tanto, creo que el término «utilitarismo durkheimiano» es útil como un recordatorio constante de que los humanos son *homo duplex*, y que ambos niveles de la naturaleza humana deben incluirse en el pensamiento utilitario.

599. Finley Peter Dunne. Impreso en *The Chicago Evening Post* en 1895. La cita completa, en una versión de 1898 en acento irlandés es: «La política no es un juego de niños. Es un juego de hombres; y las mujeres, niños y prohibicionistas harían bien en mantenerse alejados».

600. Fiorina, Abrams y Pope, 2005.

601. Entra en <Gallup.com> y busca «Ideología política Estados Unidos» para ver los últimos hallazgos. Los reportados aquí son de la «Actualización de mitad de año 2011».

602. Las causas de la decadencia del civismo son complejas, incluidos los cambios en los medios de comunicación, el reemplazo de la «gran generación» por los *baby boomers* y el creciente papel del dinero en la política. Véanse análisis y referencias en <www.CivilPolitics.org>. Varios antiguos congresistas que he conocido o escuchado en conferencias, de ambos partidos, apuntan a cambios culturales y de procedimiento implementados por Newt Gingrich cuando se convirtió en presidente de la Cámara de Representantes en 1995.

603. El congresista demócrata Jim Cooper de Tennessee, citado en Nocera, 2011.

604. Jost, 2006.

605. Erikson y Tedin, 2003, citado en J. T. Jost, Federico y Napier, 2009.

606. Kinder, 1998.

607. Zaller, 1992, por ejemplo, se centró en la exposición a las opiniones de las élites políticas.

608. Converse, 1964.

609. Bouchard, 1994.

610. Turkheimer, 2000; aunque Turkheimer demostró que el medio ambiente también contribuye siempre.

611. Alford, Funk y Hibbing, 2005, 2008.

612. Hatemi *et al.*, 2011.

613. Helzer y Pizarro, 2011; Inbar, Pizarro y Bloom, 2009; Oxley *et al.*, 2008; Thórisdóttir y Jost, 2011.

614. McCrae, 1996; Settle *et al.*, 2010. El hallazgo específico fue la cantidad de amigos de los que los adolescentes habían predicho su grado de liberalismo en aquellos que tenían dos copias de la versión 7R del alelo DRD4, pero no había correlación para aquellos que no tenían copias del alelo.

615. Montaigne, 1991/1588, libro III, sección 9, sobre la vanidad.

616. Los efectos de estos genes *individuales* son pequeños, y algunos sólo aparecen cuando también están presentes ciertas condiciones ambientales. Un gran enigma de la era genómica es que, si bien los genes explican colectivamente más de un tercio de la variabilidad en la mayoría de los rasgos, casi nunca hay un solo gen, ni siquiera un puñado de genes, que representen más del pequeño porcentaje de la varianza, incluso para rasgos aparentemente simples como la altura física. Véase, por ejemplo, Weedon *et al.*, 2008.

617. Jost *et al.*, 2003.

618. McAdams y Pals, 2006.

619. Block y Block, 2006. Este estudio está ampliamente descrito de forma errónea como una muestra de que los futuros conservadores tendrían personalidades igual de poco atractivas que la de los niños pequeños. Esto parece ocurrir en los niños, pero la lista de características para las futuras niñas liberales es bastante variada.

620. Putnam y Campbell 2010, como se describe en el capítulo 11.

621. Las personas capaces de construir una buena narrativa, particularmente una que conecte los reveses y sufrimientos tempranos con el triunfo posterior, son más felices y productivas que las que carecen de una narrativa de «redención». Véanse McAdams, 2006; McAdams y Pals, 2006. Por supuesto, la simple correlación no muestra que escribir una buena narrativa genere buenos resultados. Pero los experimentos realizados por Pennebaker muestran que darle a la gente oportunidad de entender un trauma al escribir sobre ello genera mejor salud mental e incluso física. Véase Pennebaker, 1997.

622. McAdams *et al.*, 2008, p. 987.

623. Richards, 2010, p. 53.

624. C. Smith, 2003. Smith utiliza el término «orden moral», pero se refiere a lo que quiero decir con el término «matriz moral».

625. *Ibid.*, p. 82.

626. No pretendo minimizar la importancia de la igualdad como un bien moral. Sólo digo, como hice en el capítulo 8, que la igualdad política es una pasión que surge del fundamento de la Libertad y su reacción emocional al acoso y la opresión, junto con el fundamento del Cuidado y su preocupación por las víctimas. No creo que el amor por la igualdad política derive del fundamento de la Equidad y sus preocupaciones por la reciprocidad y la proporcionalidad.

627. Westen, 2007, pp. 157-158.

628. Iyer *et al.*, 2011.

629. Graham, Nosek y Haidt, 2011. Utilizamos diversos criterios para medir la realidad. Uno fue la lista de nuestros propios datos recopilados en este estudio, en el que utilizamos a todos los que se autocalificaron como liberales y conservadores. Otro fue este mismo conjunto de datos, pero limitado a aquellos que se calificaron como «muy liberales» o «muy conservadores». Se obtuvo un tercer criterio a partir de un conjunto de datos representativos a nivel nacional utilizando el CFM. En todos los análisis, los conservadores fueron más precisos que los liberales.

630. M. Feingold, «La llamada a levantarse del capataz», 2004, obtenido el 28 de marzo de 2011 de <<https://www.villagevoice.com/2004/01/13/foremans-wake-up-call/>>. Supongo que la última línea no va en serio, pero no pude encontrar ninguna señal en el ensayo de que Feingold estuviera participando en la parodia o de que hablara como alguien distinto.

631. Muller, 1997, citando a Russell Kirk. Véase también Hunter, 1991, para una definición similar de la ortodoxia, que después contrasta con el progresismo.

632. Muller, 1997.

633. Los partidos políticos son cosas conflictivas que deben complacer a muchos electores y donantes, por lo que nunca ejemplifican una ideología a la perfección. Ambos partidos importantes tienen graves problemas, en mi opinión. Deseo que los demócratas se vuelvan más durkheimianos, y que los republicanos sean más utilitaristas. Pero ahora tengo muchas menos esperanzas de que los republicanos cambien, porque están atrapados en las pasiones vinculantes (y cegadoras) de los partidarios del Tea Party. Desde 2009, y en particular en 2011, los republicanos se han mostrado menos dispuestos a transigir que los demócratas. Y el tema que han sacralizado es, desafortunadamente, los impuestos. Lo sagrado significa que no hay concesiones, y están dispuestos a eliminar todas las cosas buenas que puede hacer el Gobierno para mantener unos impuestos bajos a los estadounidenses más ricos. Este compromiso exagera la creciente desigualdad de ingresos, que es venenosa para la confianza social y, por lo tanto, para el capital moral (Wilkinson y Pickett, 2009). Como utilitarista durkheimiano, veo mucho que me gusta en el conservadurismo, pero mucho menos que me guste en el Partido Republicano.

634. Putnam, 2000.

635. Ésa es la definición de Putnam.

636. Coleman, 1988.

637. Sosis y Bressler, 2003; véase el capítulo 11.

638. Sowell, 2002.

639. El término capital *moral* se ha usado antes, pero generalmente se dice que es propiedad de un *individuo*, similar a la integridad, lo que hace que otros confíen y respeten a la persona. Véase Kane, XX. Utilizo el término de una manera diferente. Lo defino como una propiedad de una *comunidad* o sistema social. Rosenberg, 1990, lo utilizó en este sentido, atribuyendo la idea, pero no el término, a Adam Smith.

640. Voegeli, 2010; búsqese «Bryan Caplan», «Museo del comunismo».

641. Molino, 2003/1859. La cita continúa: «Cada uno de estos modos de pensamiento deriva su utilidad de las deficiencias del otro; pero es en gran medida la oposición del otro lo que mantiene a cada uno dentro de los límites de la razón y la cordura». Pero también debo señalar que en otras ocasiones, Mill se refirió a los conservadores como «el partido estúpido» (p. CT).

642. Russell, 2004/1946, p. 9.

643. *Ibid.*

644. En Estados Unidos, y en todos los demás países y regiones que hemos analizado en <YourMorals.org>.

645. Véase, por ejemplo, la respuesta al informe de Daniel Patrick Moynihan de 1965 sobre la familia negra y los ataques y el ostracismo que tuvo que soportar; Patterson, 2010.

646. Las definiciones de moralidad de los filósofos liberales tienden a centrarse en el cuidado, el daño o la reducción del daño (la parrilla utilitaria), o en los derechos y la autonomía del individuo (el comensal deontológico), como presenté en el capítulo 6. Véanse también definiciones de moralidad en Gewirth, 1975; P. Singer, 1979.

647. Keillor, 2004, p. 20.

648. Véase Pollan, 2006, para una descripción del horrible sistema alimentario estadounidense como una maraña de distorsiones y externalidades de mercado impuestas a los animales de granja, ecosistemas, contribuyentes y talas de Estados Unidos.

649. *Ciudadanos Unidos v. Comisión Federal Electoral*, 558 EE. UU. 08-205.

650. Kahan, 2010. Sólo el capitalismo y un sector privado enérgico pueden generar la riqueza masiva para sacar a la gran mayoría de las personas de la pobreza.

651. Según un cálculo de la EPA hecho alrededor de ese tiempo; véase Needleman, 2000.

652. Needleman, 2000.

653. Cita CT.

654. Reyes, 2007. La eliminación gradual se produjo en distintos estados en diferentes momentos, lo que permitió a los investigadores observar el retraso entre la disminución de la exposición al plomo y la disminución de la delincuencia.

655. Es cierto que producir gasolina sin plomo aumenta su coste. Pero Reyes, 2007, calculó que el coste de eliminar el plomo de la gasolina es «aproximadamente veinte veces menor que el valor total, incluida la calidad de vida de la reducción del delitos». Ese cálculo no incluye las vidas salvadas y otros beneficios directos para la salud de las reducciones de plomo.

656. Junto con el resto de causas principales de fallas e ineficiencias del mercado, como el poder de monopolio y el agotamiento de los bienes públicos, todo lo cual con frecuencia requiere la intervención del Gobierno para lograr la eficiencia del mercado.

657. Murray, 1997, dice: «La visión correcta de mi visión del mundo es liberal».

658. Wilkinson, comunicación personal, 2010. Confirmación de Wilkinson CT.

659. Mi breve lista de puntos adicionales: 1) el poder se corrompe, por lo que debemos tener cuidado de concentrar el poder en cualquier mano, incluyendo particularmente la del Gobierno; 2) la libertad ordenada es la mejor receta para el desarrollo de las democracias occidentales; 3) los Estados niñera y el cuidado «desde la cuna hasta la tumba» infantilizan a la gente y le hacen comportarse de manera menos responsable, por lo que requiere aún más protección por parte del Gobierno. Véase Boaz, 1997.

660. Hayek, 1988, se refirió a esta creencia de que el orden proviene de la planificación racional como «el engrimiento fatal».

661. No me refiero sólo a los países comunistas. Los países de Europa occidental pudieron proporcionar Estados de bienestar generosos durante varias décadas utilizando una combinación de enfoques socialistas y capitalistas, pero ahora se está haciendo evidente que estos planes sólo funcionaron porque la numerosa generación del *baby boom* pagaba más de lo que recibía. Pero a medida que se retiran, después de décadas de caídas en las tasas de natalidad, muchos de estos Estados de bienestar corren el riesgo de caer en la insolvencia. Los jubilados obtienen muchos más beneficios que nunca, y hay disturbios cuando los líderes tratan de hacer ajustes para mantener la sostenibilidad del sistema.

662. De «El conservadurismo como ideología», citado por Muller, 1997.

663. Burke, 2003/1790. No creo que Burke tuviera razón en que el amor por el propio pelotón lleve, en general, al amor por la humanidad. Pero parece que aumentar el amor por tu endogrupo generalmente no lleva a un aumento en el odio a los exogrupos (véase Brewer y Campbell, 1976; De Dreu *et al.*, 2011), así que me conformaría con vivir en un mundo con mucho más amor parroquial y poca o ninguna disminución en el amor a la humanidad.

664. Smith, 1976/1759, pp. CT.

665. McWhorter, 2005; Rozenzweig, 2009.

666. Arum, 2003.

667. Stenner, 2005, p. 330, concluye de sus estudios sobre autoritarios: «En última instancia, nada inspira mayor tolerancia de los intolerantes que una abundancia de creencias, prácticas, rituales, instituciones y procesos comunes y unificadores. Y, lamentablemente, no hay nada más seguro que provoque una mayor expresión de sus predisposiciones latentes que los de la “educación multicultural”».

668. No hay juego de palabras. El pensamiento maniqueo es un problema tanto para los burros como para los elefantes.

669. Ésta es la ecuación de Drake, que hace conjeturas informadas sobre la frecuencia con la que cada paso en la cadena de sucesos que llevan a la vida y luego la civilización se logra dentro de nuestra galaxia. Después multiplica todos los términos para predecir el número de civilizaciones con las que la comunicación podría ser posible.

670. Uno de los términos de la ecuación de Drake es L , el período de tiempo durante el cual las civilizaciones liberan señales electromagnéticas en el espacio. La posibilidad planteada por algunos astrónomos es que L sea muy corta, en promedio, porque las civilizaciones quizá sean autolimitantes. Un valor L pequeño no tiene por qué reflejar una autodestrucción violenta. También podría reflejar el agotamiento de los recursos, el impacto de un asteroide u otros sucesos que causen la extinción general.

671. Pinker, 2011.

672. Berlin, 2001, pp. CT.

673. Berlin, 2001, pp. CT. énfasis añadido; Véanse también Shweder, 1991; Shweder y Haidt, 1993.

674. Éste es un consejo increíblemente desafortunado; confundirá a la gente, y la ambigüedad conduce a la inacción (Latane y Darley, 1970). Sería mucho mejor definir claramente la situación e identificar el curso de acción correcto. Por ejemplo, grita: «¡Ayuda, me están violando! Llama a Emergencias y después ven aquí».

La mente de los justos
Jonathan Haidt

No se permite la reproducción total o parcial de este libro, ni su incorporación a un sistema informático, ni su transmisión en cualquier forma o por cualquier medio, sea éste electrónico, mecánico, por fotocopia, por grabación u otros métodos, sin el permiso previo y por escrito del editor. La infracción de los derechos mencionados puede ser constitutiva de delito contra la propiedad intelectual (Art. 270 y siguientes del Código Penal)

Diríjase a CEDRO (Centro Español de Derechos Reprográficos) si necesita reproducir algún fragmento de esta obra.
Puede contactar con CEDRO a través de la web www.conlicencia.com o por teléfono en el 91 702 19 70 / 93 272 04 47

© del diseño de la portada, Jamie Keenan
© de la fotografía de cubierta, Joshblake - Istockphotos - Getty Images

© 2012 by Jonathan Haidt. Todos los derechos reservados
© de la traducción: Antonio García Maldonado, 2019

© Editorial Planeta, S.A., 2019
© de esta edición: Centro de Libros PAF, SLU.
Deusto es un sello editorial de Centro de Libros PAF, SLU.
Av. Diagonal, 662-664
08034 Barcelona
www.planetadelibros.com

Primera edición en libro electrónico (epub): enero de 2019

ISBN: 978-84-234-3021-5 (epub)

Conversión a libro electrónico: Newcomlab, S. L. L.
www.newcomlab.com

JONATHAN HAIDT

LA
MENTE DE
JUSTOS
LOS

(The Righteous Mind)

**POR QUÉ LA
POLÍTICA
Y LA
RELIGIÓN DIVIDEN
A LA GENTE
SENSATA**



«Una contribución extraordinaria
a la comprensión del ser humano»

The New York Times

Traducción de Antonio García Maldonado

DEUSTO