

LA EMERGENCIA DEL ALTRUISMO REAL A TRAVÉS DE LAS EMOCIONES

Juan Diego Morales
audiopticaeshacer@yahoo.es
Universidad Nacional de Colombia

SEGUNDO LUGAR - PREGRADO
II Concurso Nacional de Ensayo Filosófico

Resumen: En este ensayo, pretendo mostrar cómo a partir de las interacciones de cooperación, con la ayuda de la evolución de mecanismos emotivos necesarios para un estado de sociabilidad, individuos egoístas pueden llegar a realizar conductas realmente altruistas. En contra de la concepción común, incluso entre filósofos, esgrimo argumentos que señalan la preexistencia de capacidades conceptuales con respecto a las emotivas, siendo las primeras, tanto necesarias para cualquier reconocimiento de individuos (condición para que existan interacciones múltiples de cooperación), como para las capacidades emotivas. Intento probar que todos los individuos sujetos a la selección natural necesitan poseer algún tipo de capacidad conceptual mediante la cual guíen sus comportamientos, así como que esta capacidad no es fundamentalmente diferente de la capacidad para actuar siguiendo meros patrones.

Palabras clave: altruismo, egoísmo, sociabilidad, emoción.

Abstract (*The Emergence of Real Altruism Through Emotions*): In this essay I attempt to show how selfish individuals are capable of truly altruistic behavior, taking into account both the cooperative interactions and the evolution of emotive mechanisms. Against the common conception, even among philosophers, I fence arguments that point out the existence of conceptual abilities previous to emotive ones, as necessary for any kind of recognition of individuals (condition of existence of multiple cooperative interactions), as well as a condition for the others. I try to prove that all individuals who follow natural selection must possess some type of conceptual ability which guides their behavior. Also, I prove the fact that this ability is not fundamentally different from the ability to act following mere patterns.

Keywords: altruism, selfishness, sociability, emotion.

Antes de decir cualquier cosa sobre el problema central, lo más útil para este ensayo será definir de forma precisa lo que se define como altruismo y egoísmo, tanto en sentido biológico como en sentido psicológico. Un individuo es *altruista biológicamente hablando* cuando aumenta la capacidad de supervivencia y reproducción de otros individuos a costa de (disminuyendo) su propia aptitud. En consecuencia, un *egoísta biológico* es quien aumenta su aptitud disminuyendo la de los demás.

Por otra parte, un *altruista psicológico* es quien tiene deseos últimos dirigidos hacia otras personas o individuos, mientras que *todos* los deseos últimos de un *egoísta psicológico* se dirigen hacia sí mismo. Ahora bien, un deseo último es aquel que consideramos como un fin en sí y no como un medio para alcanzar otro. Así, mientras el *altruista psicológico* desea cosas benéficas para otros como un fin en sí, un *egoísta psicológico* sólo las desea como un instrumento para un beneficio propio.

I. COOPERACIÓN: RAZONES Y CONDICIONES

Si consideramos que los individuos actúan conforme a la búsqueda de la satisfacción de sus necesidades e intereses para aumentar su aptitud biológica —y así la probabilidad de supervivencia de sus genes—, esto es, su capacidad para sobrevivir y reproducirse, admitiremos que todo organismo tiende biológicamente a tratar de incrementar sus beneficios materiales tanto como sea posible. Quizás entonces podríamos pensar que los individuos en extremo egoístas deberían ser los más aptos, dado que no ceden beneficios a otros mientras intentan optimizar su acumulación, razonamiento ligero que nos desvía de la situación real: los individuos cooperadores son seleccionados en mayor proporción que los *más* egoístas.

La biología, utilizando herramientas de la teoría económica y de la teoría de juegos, ha descubierto que los grupos cuyos individuos son cooperantes tienen a su disposición en proporción desmesurada muchos y quizás la mayoría de los beneficios que buscan los seres vivos (cf. Axelrod 1984: 92). Para entender cómo funciona la cooperación entre individuos, voy a exponer argumentos de varios autores, tales como Dawkins, Axelrod y Trivers, entre otros.

Inicialmente deseo hacer una comparación entre lo que se ha llamado el juego del *Dilema del Prisionero Repetido*, el concepto de *cooperación* y el de *altruismo recíproco*, trabajados respectivamente por los tres autores mencionados. Como Axelrod sostiene en su libro *La evolución de la cooperación* (1984), “[s]i un individuo puede reconocer a los individuos con quienes ha interactuado ya, y recordar algunos aspectos de los resultados anteriores, la situación desde el punto de vista estratégico se convierte en un Dilema del Prisionero iterativo” (Axelrod 1984: 93). Trivers lo pone en sus propios términos: “[l]a relación entre dos individuos expuestos repetidamente a situaciones simétricas de reciprocidad es exactamente análoga a lo que los teóricos del juego llaman el Dilema del Prisionero [repetido]” (Trivers 1971: 38). Dado esto, y debido a la amplitud con la que vamos a tratar estas nociones, analizar las características de una implicará haber analizado las de la otra.

Para volver a la cuestión de la economía de los organismos, podemos decir que quizá la característica más importante de la cooperación es que las dos partes que interactúan pueden ganar a expensas de la banca mucho más que una a expensas de la otra (cf. Dawkins 1989: 231), en donde la naturaleza suele desempeñar el papel de la banca. Esto se puede expresar igualmente caracterizando este tipo de interacción como un juego de suma no cero, esto es, aquél en donde no es necesario que la ganancia de un jugador sea la pérdida del otro —característica que, como se verá, permite que la interacción cooperativa sea ampliamente benéfica mientras sea más prolongada—.

En la misma tendencia, Trivers afirma que “los beneficios de la reciprocidad dependen de una desigual proporción del costo y beneficio del acto altruista, esto es, el beneficio del acto altruista para quien lo recibe es más grande que el costo del acto de quien lo ejecuta” (cf. Trivers 1971: 36). Esto implica que, mientras se mantenga la reciprocidad, ambas partes ganarán mucho más de lo que pueden invertir. En consecuencia, la condición que Trivers le pone a este tipo de cooperación es que los actos de altruismo se dirijan a individuos que devuelven el favor, condición necesaria para que este comportamiento pueda *evolucionar* (cf. Rosas 2006: 70).



De acuerdo con esto, los individuos cooperantes deben asegurar la reciprocidad de su acto y no permitir que el otro pueda defectar (*defect*) (no cooperar) impunemente. Por tanto, deben existir *ya* mecanismos que permitan comportamientos punitivos contra el defector (quien no coopera). El otro requisito fundamental para que la cooperación sea eficaz es que la probabilidad de que *los dos mismos* individuos vuelvan a encontrarse ha de ser suficientemente grande (cf. Axelrod 1984: 100). De lo contrario, la interacción se convertiría en un caso del juego del Dilema del Prisionero *no* Repetido, en el cual la única estrategia 'racional' o productiva es siempre defectar (cf. Dawkins 1989: 229-231).

Dadas estas condiciones, los organismos deben desarrollar mecanismos para (i) reconocer a otros individuos, (ii) recordar ciertos aspectos de sus interacciones pasadas, y (iii) ser capaces de detectar signos que denoten la disminución de la probabilidad de interacción continuada (como la enfermedad o el envejecimiento) (cf. Axelrod 1984: 102).

Ahora bien, existen organismos que, al no ser capaces de reconocer a un individuo con el que han interactuado, utilizan mecanismos que limitan la cantidad de los mismos con los que pueden cooperar, incluso asegurándose que la totalidad de las interacciones se produzcan con el mismo individuo (cf. Axelrod 1982: 100), lo cual no los exonera de (ii) y (iii).

Las bacterias, por ejemplo, tienen la capacidad de participar en juegos ya que: (1) son sumamente *sensibles* a ciertos aspectos específicos de su ambiente y, particularmente, a su entorno químico; (2) esto implica que las bacterias pueden dar *respuestas diferenciales* a lo que estén haciendo en torno a ellas otros organismos [...]. Pruebas recientes muestran que incluso un virus puede valerse de estrategias condicionales [...], las estrategias bacterianas pueden fácilmente comportar sensibilidades diferenciales a *cambios recientes* en el ambiente, o a promedios *acumulados a lo largo del tiempo* [...]. (Axelrod 1984: 94, énfasis mío)

En esta clase de organismos, como las bacterias y virus, no encontramos, aparentemente, capacidades cognitivas o emotivas algunas, capacidades necesarias para el reconocimiento de individuos que permiten “resolver interacciones con muchos individuos sin tener que tratarlos a todos por igual” (Axelrod 1984: 95); tales capacidades son necesarias, ya que las “interacciones discriminadas requieren que los organismos posean cierto nivel de sofisticación cognitiva para percibir las tendencias altruistas de los demás” (Sober & Wilson 1998: 115). No obstante, sí encontramos capacidades de sensibilidad e incipientes capacidades de recuerdo que posibilitan a estos organismos beneficiarse de los comportamientos cooperativos.

A partir de aquí, argumentaré que, aunque las bacterias y los virus no pueden discriminar a otros por falta de capacidades cognitivas o emotivas e interpretando la evolución desde una perspectiva esencialmente gradual, los comportamientos diferenciales o condicionales que exhiben estos organismos sí podrían ser la base del desarrollo y la evolución de las capacidades citadas necesarias para lograr un estado de sociabilidad. Así, lo que necesitamos es encontrar pruebas relevantes acerca de la existencia de un puente entre los organismos meramente estratégicos como las bacterias, y los que poseen claramente capacidades cognitivas y emotivas como los humanos. De esta forma, podríamos dibujar una especie de historia de la aparición de tales facultades, pero para realizar esto debemos hacer primero un pequeño rodeo.



2. SOCIABILIDAD

Dado lo dicho hasta aquí, podemos asumir que es ventajoso para cualquier organismo tratar de desarrollar relaciones cooperativas con cualquier otro individuo, incluso si éste es de otra especie y, más ventajoso aún, formar la mayor cantidad de estas relaciones (cf. Trivers 1971: 47).¹ Sin embargo, para que haya interacciones no sólo repetidas con el mismo individuo, sino *múltiples* con otros, se necesita tanto la capacidad de reconocer o discriminar a los otros individuos, como la capacidad de recordar algunos aspectos de las interacciones anteriores.

De esta forma, se habría dado un paso evolutivo importante desde la simple sensibilidad a las respuestas del compañero o al mero recuerdo de sus interacciones, hasta la discriminación de otros potenciales compañeros cooperativos.

Ahora bien, según como vamos a definir la sociabilidad, para que estas interacciones múltiples que demandan niveles de reconocimiento y memoria (y que, por tanto, son cognitivos) lleguen a ser sociales, deben igualmente alcanzar niveles emotivos. Tal y como dice Darwin:

[P]ara que los primeros hombres, los progenitores simios humanos, *llegasen a ser sociales*, debieron antes adquirir los mismos sentimientos que impelen a los otros animales a vivir en comunidad, siendo además seguro que todos manifestasen la misma disposición general. (Darwin 1989: 60, énfasis mío)

Sentimientos como la inquietud, el cariño, la fidelidad, el valor y, especialmente, la simpatía, —que, según este autor, es uno de los elementos más importantes de los *instintos* sociales, al igual que todos los instintos— son adquiridos por selección natural (cf. Darwin 1989: 162).

Así, nuestra definición del estado de *sociabilidad* sería: interacción cooperativa múltiple que no sólo demanda capacidades cognitivas sino emotivas. Pero es necesario aclarar o justificar esta afirmación.

Según muestran Sober & Wilson, emociones tales como la simpatía y la compasión (sentimientos sociales) activan deseos que, a su vez, producen comportamientos de ayuda mutua (cf. Sober & Wilson 1998: 202). A primera vista, esto implicaría la preexistencia de las emociones con respecto a los deseos (actitudes proposicionales), pero sólo desde una explicación que se refiere a eslabones próximos en la cadena causal (ontogenia), y no así a los eslabones relativamente remotos (filogenia) (cf. Sober & Wilson 1998: 170).

La explicación filogenética nos muestra que emociones como la simpatía y la compasión son sentimientos que “implican un componente cognitivo; ambas requieren la formación de una creencia” (Sober & Wilson 1998: 204) y, por tanto, que estas se tuvieron que desarrollar a partir de capacidades cognitivas ya existentes que permitieran la discriminación y el reconocimiento de los demás. Esto debido a que las citadas emociones implican una identificación con el otro

¹ Esto se debe a que, como ya lo mencionamos, las relaciones cooperativas producen resultados proporcionalmente mayores a los de la inversión. Así, mientras un organismo solitario debe trabajar para él (y sus crías) obteniendo un resultado en promedio más bajo que un cooperante, este último sólo debe invertir una pequeña porción de lo que invierte el primer organismo para obtener el mismo resultado. Esto sin contar con los beneficios sólo posibles a través de la interacción social o entre diferentes individuos.



(simpatía) o, al menos, creencias acerca de los estados objetivos (sus comportamientos) o subjetivos (como emociones, creencias o deseos) de los demás (cf. Sober & Wilson 1998: 204-205). Por tanto, para que un organismo sea social debe haber adquirido capacidades emotivas que, a su vez, se retrotraen a capacidades cognitivas preexistentes.

Coincidimos así con Trivers cuando afirma que las emociones “no son prerequisites para el altruismo recíproco, pero pueden desarrollarse después de que un sistema de altruismo mutuo ha aparecido, como importantes formas de regular el sistema” (Trivers 1971: 49). Y no solamente para regular, sino para fortalecer y ampliar las interrelaciones cooperativas; ampliación que es muy benéfica para los individuos.

3. CAPACIDADES CONCEPTUALES

Volvamos a la forma en que posiblemente evolucionaron las capacidades cognitivas. Muchos biólogos mediante la selección de parientes (*kin selection*) han explicado los *aparentes* comportamientos altruistas, tales como los llamados de alerta. Los altruistas llaman para alertar a sus crías. Es así como puede ocurrir que los individuos adopten vidas gregarias, ya que una llamada puede beneficiar indirectamente a otros individuos —y a sus crías— cercanos (cf. Rosas 2006: 63).

Pero aquí puede estar sucediendo algo interesante. Al favorecer la selección natural la vida gregaria por los beneficios individuales, podría estarse con ello favoreciendo la emergencia de comportamientos que se pueden calificar como *comunicación biológica* —para diferenciarlos de los intencionales, debido a que estos, normalmente, no los concebiríamos como tales—. Dawkins define este tipo de comunicación como “un medio por el que un animal hace uso de la potencia muscular de otro” (Dawkins 1989: 72), en donde se realiza una influencia causal directa en el cerebro o el sistema nervioso del otro.

Los ejemplos que trae son muchos: los cánticos de los pájaros, de las ranas y de los grillos; el agitar de la cola y el erizar de pelos en los perros; la 'risa' de los chimpancés; la danza en la oscuridad de las abejas, realizadas con el *fin* de dar a las otras abejas información exacta sobre la dirección y distancia en donde está la comida; ¡e incluso los gestos y el lenguaje humano! Estas señales han evolucionado en beneficio tanto del que envía como del que recibe el mensaje (cf. Dawkins 1989: 73), lo cual evidencia la acción del modelo cooperativo descrito. Ahora bien, ¿cuándo podemos decir que una conducta como la comunicación es intencional?

Recordemos que algunos organismos con capacidad limitada para discriminar desarrollan mecanismos que reducen la necesidad de utilizar esta capacidad, siendo la territorialidad una forma eficaz de lograrlo. Así, existen pájaros machos territoriales que tienen interacciones de dos tipos: con sus vecinos, con los que las posibilidades de interacción son elevadas, y con extraños, con los que las posibilidades son más reducidas. Estos individuos utilizan el poder de comunicación biológica mediante cánticos para reconocer a sus vecinos y, en concordancia, cuando escuchan la canción de un macho desconocido se muestran mucho más agresivos que cuando escuchan la de uno de sus vecinos (cf. Axelrod 1984: 101).

Estaríamos muy inclinados a pensar que la comunicación transmitida por los cánticos necesaria para este reconocimiento de individuos vecinos no es más que metafórica, que en



realidad estos pájaros no tienen la *intención* de comunicar nada, sino que sólo se comportan *como si* lo hiciesen mediante una conducta desarrollada mecánica e instintivamente a través de la selección natural.

Sin embargo, recordando la caracterización de los sentimientos necesarios aducidos por Darwin para que un organismo llegue a ser social, a saber, como *instintos*, podríamos descubrir quizás aquí un mito arraigado en casi todo pensamiento e investigación humana hasta hoy: que la capacidad cognitiva y emotiva —la capacidad para manejar conceptos (lo mental)— difiere profundamente de *la mera capacidad para actuar siguiendo patrones establecidos instintiva y mecánicamente*. Lo que pretendo no es señalar expresamente el punto de inflexión donde se autolimitan estos dos tipos de rasgos en la organización de la naturaleza (lo cual, creo, es imposible); más bien, pretendo llamar la atención sobre el hecho de que esta supuesta frontera entre capacidades conceptuales y no conceptuales es demasiado borrosa, y dado el carácter gradual con el que trabaja la selección, incluso inexistente.

Como hemos visto, una vez los organismos empiecen a cooperar, los rasgos de respuestas diferenciales y discriminación tenderán a complejizarse y desarrollarse cada vez más en beneficio de cada individuo. Así, estos tratarán de buscar mejores mecanismos para lograr este *fin*. Además, nada impide que capacidades conceptuales sean utilizadas implícita o inconscientemente por los organismos —o sus genes— en el ejercicio de sus funciones, en la búsqueda de la satisfacción de sus intereses objetivos —sus necesidades—, y más aún, que —al menos— los conceptos biológicos de fin y función encarnados en las conductas de los individuos expresen una forma de racionalidad (cf. Rosas 2002: 21-24). Dichos conceptos son exhibidos en las conductas de los organismos, cualquiera sea su grado de complejidad, y así, las únicas grandes diferencias que podríamos introducir son las referentes a la conciencia e inconciencia de su uso.

Haciendo esta lectura, muchas pruebas y argumentos estarían en consonancia. Además de los ejemplos ya citados de conductas estratégicas condicionales, respuestas diferenciales y conductas de comunicación 'biológica' que se podrían reinterpretar ahora desde un enfoque que les da total continuidad con los comportamientos de los mamíferos más complejos como el hombre,² podemos encontrar otros:

1. Se ha comprobado que animales tan simples como el gupi pueden *escoger* a sus asociados basándose en sus interacciones anteriores. Sober & Wilson describen cómo experimentos comprueban que estos animales muestran preferencias discriminadas por los individuos más altruistas, es decir, en este caso los que se arriesgan más por los demás (cf. Sober & Wilson 1998: 115-6).

2. Darwin afirma que aun siendo la capacidad de imitación posterior a la de sociabilidad, sin embargo, es encontrada en los monos y los salvajes más atrasados, capacidad fuertemente ligada al aprendizaje por experiencia que "*amplificaría* el horizonte de las facultades mentales" (Darwin 1989: 160, énfasis mío).

² Es decir, por ejemplo, reinterpretaríamos esta comunicación 'biológica' tanto como intencional, en el sentido tanto de estar dirigida hacia, ser sobre..., como intensional (con 's') en el sentido de ser opaca referencialmente, pero no así en el sentido intencional de tener la intención explícita de decir algo, si para tener una intención consideramos necesaria una imagen o símbolo mental complejamente estructurado (semántica y sintácticamente) que la represente. Si esto no es así, quizás podríamos decir que tal comunicación es intencional en el último sentido.



3.1. ¿QUÉ ENTENDEMOS POR ESTADOS MENTALES O PSICOLÓGICOS?

Para complementar nuestro análisis de la evolución de las capacidades cognitivas, deseo hacer un análisis que nos muestre cómo entender biológicamente los llamados estados mentales, psicológicos o representacionales.

Es ampliamente admitido que “[l]os organismos son capaces de formular una creencia o deseo concretos sólo si poseen la capacidad para representar sus conceptos constituyentes” (Sober & Wilson 1998: 179), lo que implica que quien tenga un deseo o una creencia se encuentra en una relación representacional con una proposición y, por tanto, con sus conceptos constituyentes. Por ‘proposición’, queremos decir aquello que es expresado por una frase independientemente de la lengua en que se formule (cf. Sober & Wilson 1998: 178).

Sin embargo, no todos estamos de acuerdo con lo que signifique *relación representacional*. Dado que Sober y Wilson no son muy claros al formular en qué consiste para ellos representar un concepto o proposición —pues indican que esta relación mental va más allá de la mera relación entre individuos y proposiciones (cf. Sober & Wilson 1998: n. 8)— y, como queremos admitir que las creencias y deseos tienen un papel causal en los comportamientos de los organismos (claro, de los organismos que admitamos tienen mente), debemos interpretar entonces la existencia de estas capacidades representacionales de una forma biológica.

Si todos los organismos, e incluso todos los entes, pueden estar en relación con una proposición (como en el caso de ‘el pocillo está sobre una mesa que se va a caer’³), es tentador creer que debe haber algo más que una relación entre individuos y proposiciones para que ésta sea representacional, sea mental. Pero como tampoco queremos postular una nueva clase de sustancia inmaterial para explicar esto, propongo que consideremos las relaciones mentales representacionales como *procesos internos físicos* que se dan en el sistema nervioso o en el cerebro (o sus equivalentes funcionales) de los individuos constreñidos por un necesario elemento ambiental; es decir, no como *algo más* que meras relaciones entre individuos y proposiciones, sino como un caso especial y complejo de éstas. De esta forma, mantendríamos la causalidad necesaria para la explicación biológica.

Además, el concepto de estos estados o procesos internos físicos tendrían una relación necesaria con el concepto de comportamiento: primero, porque en un sentido amplio del término, estos procesos también son conductas que, aunque exteriormente no son observadas de una forma transparente, en principio equivalen a conductas (movimientos) microscópicas o simplemente intracorporales que quizás lleguemos a observar cabalmente en un futuro cercano. Y segundo porque, tal y como se argumenta a menudo, muchos actos inteligentes no son planeados con antelación, sino que se desarrollan a medida que se va actuando, en el caso, por ejemplo, de comportamientos inteligentes que demandan alto grado de improvisación. Sin embargo, estas dos formas de procesos mentales no están en conflicto; podemos razonar estando en un estado de quietud y actuar conforme a ello, o razonar desarrollando la acción misma.

³ Interpretando en este caso la proposición como un ‘posible’ estado de cosas.



Este argumento lo debemos transportar ahora a las emociones, pues estos estados psicológicos, tal y como mostramos, demandan grados de desarrollo cognitivo y conceptual, con lo cual llegaríamos a una extraordinaria conclusión: los motivos y sentimientos son *comportamientos* psicológicos o mentales causalmente relevantes en los *demás* comportamientos de los individuos.

Como lo hemos definido, la representación de conceptos es un proceso que nos ayuda a actuar. Y como lo que queremos, biológicamente hablando, es desarrollar nuestra aptitud al máximo, y esto se hace sosteniendo la mayor cantidad de interacciones cooperativas con otros, y esto último, a su vez, sólo se logra cuando somos capaces de discriminar a los otros y sus conductas en un estado de sociabilidad que implica la posesión de capacidades sentimentales o emotivas; entonces parece verosímil que el desarrollo de procesos mentales o conductas psicológicas (tanto actitudes proposicionales como sentimientos) haya sido seleccionado precisamente por sus altísimos beneficios personales.

Otro argumento que nos señala la existencia de capacidades conceptuales en individuos no humanos es el siguiente: en el caso de organismos sin un lenguaje similar al humano, podríamos decir que si estos no poseen los conceptos relevantes para tener una creencia específica como 'hay agua en el vaso', será falso que estos individuos puedan llegar a tenerla.

Sin embargo, de esto no se deduce que los organismos no humanos no poseen creencias y deseos. Más bien lo que se deduce es que los lenguajes naturales humanos no están bien equipados para describir las representaciones que utilizan estos organismos para formular sus pensamientos y anhelos. (Sober & Wilson 1998: 179).

Existen experimentos, como los mencionados, que prueban la posesión cognitiva compleja en animales diferentes al hombre. Además de estos, hay experimentos que versan acerca de la capacidad que tienen los chimpancés para su propio reconocimiento, lo cual implica la posesión de creencias y deseos aunque no de conciencia (cf. Sober & Wilson 1998: 185-6). La conciencia es un invento reciente que ha evolucionado a partir de la capacidad de simular, un artificio que se encuentra por encima del aprendizaje por medio del ensayo (cf. Dawkins 1989: 66) y que se asocia con la necesidad de ser expertos psicólogos para predecir lo que los otros individuos, dentro de comunidades *altamente sociales*, se dirijan a hacer (cf. Dawkins 1989: n. 17).

4. ALTRUISMO PSICOLÓGICO Y BIOLÓGICO

Recordemos la principal condición para que la cooperación evolucione: debe haber interacción entre individuos que devuelven el favor. Pero de esto mismo obtenemos una conclusión indeseada: “[l]os modelos que intentan explicar el comportamiento altruista en términos de selección natural [individual], son modelos diseñados para quitarle el altruismo al altruismo” (Trivers 1971: 35), lo que significa que, biológicamente hablando, el altruismo recíproco no es altruismo, porque *a largo plazo* los beneficios para los cooperantes aumentan mientras que no se cede ninguno.

La cooperación, vista así, no se da ni entre individuos totalmente egoístas —cuya estrategia sería siempre defectar, pues la búsqueda de beneficios *a largo plazo* lo imposibilita— ni entre individuos totalmente altruistas —biológicamente hablando—. Parece que la selección opera



mejor disfrazando sus metas. Con esto me refiero a que, aunque todo organismo siempre tratará de mejorar su aptitud biológica, no es prudente excluir *motivaciones* altruistas en los individuos, pues “nada impide en principio que motivaciones altruistas promuevan más eficientemente el ‘egoísmo’ de los genes” (Rosas 2002: 26). Lo que quiero es defender la existencia del altruismo psicológico, de motivaciones (deseos, creencias y sentimientos) realmente altruistas y, según nuestra definición de motivos, la existencia de actos —psicológicos— genuinamente altruistas.

Dado que “[e]s un hecho que los seres humanos evaluamos a los demás por sus motivaciones” (Rosas 2006: 71) y que éstas nos muestran el carácter y la forma en que los otros actúan, siempre (o casi siempre) estaremos deseosos de poder establecer interacciones con los más altruistas —quienes nunca defectarían—. Estas preferencias y la capacidad de detectar los motivos y sentimientos por los cuales se dirigen debieron ser favorecidas por la selección natural, al igual que la desconfianza hacia aquellos en quienes percibimos motivos egoístas y cálculos pormenorizados de los resultados que se van a obtener. Claro está, porque todo calculador tratará efectivamente de hacer trampa en situaciones en las que no pueda ser detectado o las probabilidades sean mínimas, dando como resultado la disminución de los beneficios para los compañeros cooperantes.

Así, podemos ver que la selección natural favorece la desconfianza hacia quienes ejecutan actos altruistas sin la base emocional correspondiente, al igual que la confianza y preferencia de aquellos a quienes percibimos como genuinos altruistas, esto es, los que actúan con la base emocional real, deseando el acto de ayuda hacia el otro por este mismo, y no pensando en retribución ni ganancias ulteriores (cf. Trivers 1971: 50-51, Rosas 2002: 71).

Como resultado, la selección natural va a favorecer la existencia de genuinos altruistas. Pues si la cooperación trae beneficios a todo el mundo, y si nosotros estamos diseñados para preferir establecer relaciones cooperativas con altruistas, entonces los egoístas, en la medida en que son excluidos de las empresas cooperativas, tendrán en promedio un menor éxito reproductivo. (Rosas 2002: 72)

Ahora bien, una vez reconocida la existencia y el carácter evolutivo de motivos realmente altruistas, es decir, del altruismo psicológico —que es biológicamente egoísta—, podemos sentar a éste como la base de la emergencia de un altruismo biológico real, a saber, actos que a largo plazo aumentan la aptitud biológica de otros, mientras disminuyen la propia.

Inicialmente tenemos que decir que los motivos realmente altruistas siendo procesos físicos y, por ende, comportamientos —siguiendo nuestra explicación ya dada—, llegarían a ser *actos* psicológicos realmente altruistas, pero que en últimas, causarían un resultado benéfico al individuo y, por tanto, biológicamente egoísta. No obstante, podemos obtener otra perspectiva si miramos el tipo de actos que se dan cuando las personas desarrollan una relación de cooperación y, en un momento inesperado, se ven involucrados en lo que Frank llamó *problemas de compromiso*, en los que una persona tiene que actuar en la forma en que le parece contrario a su propio interés (material) (Frank 1988: 47).

Ejemplos de estas situaciones son los matrimonios en donde una de las partes cae en una enfermedad grave y prolongada, o cuando se sabe que la persona con la que estamos



interactuando pronto va a morir. Siguiendo la lógica del Dilema del Prisionero Repetido, se debería actuar defectando, tal y como lo hacen las estrategias condicionales más simples.

A diferencia de las estrategias más simples, las complejas estrategias humanas actúan casi paradójicamente. Frank nos muestra cómo se pueden resolver los llamados problemas de compromiso de otra forma: a través de los *sentimientos morales*. Un fuerte lazo de amor, de culpa, de respeto, de justicia, nos puede hacer actuar incluso en contra de nuestros intereses materiales futuros (cf. Frank 1988: 54). Esto se debe a que los sentimientos han evolucionado a tal grado dentro de la especie humana que se han tornado demasiado fuertes y han llegado a prevalecer incluso por encima de las retribuciones materiales, pues, como muestra Frank, “los sentimientos de satisfacción que alguien recibe por hacer lo correcto son, en un sentido real, su propia recompensa” (Frank 1988: 54). Sin embargo, es importante aclarar las condiciones en las que estos actos pueden desarrollarse. Primero hay que ser conscientes de que el hombre ha llegado a un estado socioeconómico en el cual puede darse el lujo de llegar a ser altruista, ya que un individuo puede incluso donar todo el dinero y bienes que tenga, y sin embargo, van a existir instituciones que lo ayuden y que le permitan sobrevivir, reproducirse y heredar sus genes ‘altruistas’. Aquí lo que importa no es tanto qué grado de altruismo transmita a sus descendientes, sino el hecho mismo de transmitirlo. Por muy bajas que sean las tendencias altruistas que se transmitan, y siempre que pague actuar al menos esporádicamente de tal forma (altruismo psicológico), existirán individuos que sacrificarán su aptitud biológica a favor de otros, secundados por una fuerte convicción cultural y emotiva (es así como se necesita tanto de factores genéticos como ambientales —sociales— para la *emergencia* del altruismo real, aunque no de su *evolución*)⁴.

Acorde con lo dicho podemos traer ejemplos patentes en los que se muestra que el individuo biológicamente altruista llega a ceder virtualmente toda su aptitud: es el caso de sacerdotes, monjes o afines. Estos individuos tratando de ayudar a los demás como un fin en sí y no por una retribución futura —pues así lo exigen sus creencias religiosas— llegan a sacrificar en muchos casos todas sus pertenencias materiales y lo que es más importante desde un nivel biológico llegan a sacrificar su aptitud reproductiva al adquirir votos de castidad que decretan la destrucción e imposibilidad de duplicación y persistencia de sus genes.

Por otra parte, dada la complejidad y la *multiplicidad* de las interacciones cooperativas, un individuo puede actuar altruistamente, en un sentido real, con algunas de sus contrapartes y con otras no. Esto además le serviría (inconcientemente, pues de lo contrario podría no considerarse altruismo) para mantener una buena reputación altruista que lo beneficiará en las otras interacciones.

De esta forma, lo único que se necesita para que existan genuinos altruistas biológicos es una cultura psicológicamente altruista: una sociedad en donde sus individuos tengan motivaciones genuinamente altruistas, es decir, en donde sus individuos prefieran sus sentimientos, creencias y deseos por encima de recompensas materiales.

⁴ Hablo de emergencia y no de evolución, ya que creo que es imposible por definición —como Dawkins diría— que el altruismo biológico evolucione. Si los ‘genes altruistas biológicos’ se empezaran a esparcir a través de una población, sus individuos terminarían extinguiéndose, ya sea con ayuda de individuos de otra(s) especie(s) que se beneficiarían de la situación o simplemente por sí mismos.



El caso es que sí pueden existir, y de hecho hay, interacciones humanas de genuino altruismo, que han llegado a realizarse gracias a las capacidades emotivas, motivacionales y morales.

Finalmente, el modelo expuesto predice que cuando una especie llega a un nivel de desarrollo económico muy alto y generalizado, los individuos tenderán en cada momento a ser más altruistas, debido principalmente a la inferioridad del costo sobre el beneficio de la cooperación. Espero personalmente que el hombre, el cual ya está en este camino —y prueba de ello es la existencia de actos genuinamente altruistas— entienda que la cooperación es la mejor forma de evolucionar, visto incluso desde un modelo de selección individual.

BIBLIOGRAFÍA

AXELROD, R.

(1984) *The evolution of the Cooperation*. New York: W.W. Norton.

DARWIN, C.

(1989) "The descent of Man". En: *The Works of Charles Darwin*. Vol. 21, Barret & Freeman, editors. New York: New York University Press.

DAWKINS, R.

(1989) *The Selfish Gene*. Oxford: Oxford University Press.

FRANK, R.

(1988) *Passions within Reason. The Strategic Role of the Emotion*. New York: W.W. Norton & Co.

ROSAS, A.

(2002) "La Justificación Biológica de la Moral: Modelos y Perspectivas". En: *Ideas y Valores* 118: 17-34.

(2006) "Selección Natural y Moralidad". En: *Ideas y Valores* 132: 53-73.

SOBER, E. & WILSON, S. D.

(1998) *Unto Others. The Evolution and Psychology of Unselfish Behavior*. Cambridge, MA: Harvard University Press.

TRIVERS, R.

(1971) "The Evolution of Reciprocal Altruism". *The Quarterly Review of Biology* 46: 35-57.

