



SERIE INFORME **SOCIEDAD Y POLÍTICA**

Orígenes del debate político contemporáneo: aspectos emocionales y morales

Alvaro Fischer A.

SERIE
INFORME
SOCIEDAD Y POLÍTICA
ISSN 0718 - 4093

Julio 2018

165

ALVARO FISCHER A.

es ingeniero matemático de la Universidad de Chile,
empresario y autor de numerosos libros, entre los
que se encuentra *De naturaleza liberal*.

CONTENIDOS

RESUMEN EJECUTIVO **05**

1. INTRODUCCIÓN 06

**2. LAS FUENTES DE INFORMACIÓN
QUE CONSTRUYEN A LOS SERES
HUMANOS 07**

- 2.1 Altruismo / Egoísmo 07
- 2.2 Psicología coalicional 08
- 2.3 Deseo de ascender en la jerarquía social 08
- 2.4 La psicología moral 08

**3. LOS ORÍGENES DEL
DEBATE POLÍTICO CONTEMPORÁNEO 10**

- 3.1 El interés propio versus el interés general 10
- 3.2 Las acciones colectivas y el reparto 10
- 3.3 La globalización y el tribalismo 11

4. CONCLUSIONES 12

4. REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS 13

Resumen Ejecutivo

La presente Serie Informe corresponde a la exposición realizada por el ingeniero y empresario, Álvaro Fischer, en el marco de la charla “Política y emociones” organizada por Libertad y Desarrollo y donde también expuso su Director Ejecutivo, Luis Larraín.

En la oportunidad, Fischer presentó algunas ideas sobre el debate político contemporáneo que surgen a partir de su último libro *De Naturaleza Liberal*. Para él, el hombre no nace como una página en blanco, cuya construcción se va desarrollando a través de la interacción social, sino que nuestra arquitectura neuronal contiene elementos pre-cableados, surgidos por selección natural, encriptados en el genotipo de la especie. Algo que, explica, es de suma importancia tener claro si lo que queremos es construir doctrinas políticas, hacer políticas públicas o diseñar arreglos institucionales. Para Fischer, debemos atender a las fuerzas de la naturaleza humana, porque ignorarlas conduce a graves problemas. Y para hacerlo correctamente, debemos comprender los rasgos y características de esa naturaleza, entre las que se encuentran nuestro sistema emocional y las herramientas de nuestra psicología moral.

1. INTRODUCCIÓN

Las doctrinas políticas, las políticas públicas, las reglas institucionales deben hacer supuestos respecto de los rasgos y características de los sujetos a quienes están dirigidas, puesto que las reacciones que estos tengan al enfrentarse a ellas definirán su éxito o fracaso.

Durante mucho tiempo, esos supuestos se basaron en especulaciones, intuiciones o prejuicios, más o menos acertados, sin tener criterios contundentes para calibrar su acierto. Finalmente, y desde hace sólo unos 35 años, ha surgido una manera científica de abordar esa problemática: adoptar la perspectiva evolucionaria para entender las regularidades que exhibimos los humanos en nuestro comportamiento, con una metodología que es epistemológicamente consistente con el cuerpo de conocimientos científicos universalmente aceptados.

Ella permite tener una visión coherente de dichos rasgos, a pesar de las enormes dificultades y la complejidad intrínseca que esa tarea conlleva. Así, se ha construido con un fundamento científico, un esquema comprensivo de cómo somos los *homo sapiens*, y se han establecido nuestros rasgos más fundamentales con mayor precisión. Para hacerlo, y basado en ese marco teórico, se han propuesto hipótesis respecto de las regularidades de ese comportamiento, se han contrastado empíricamente las conductas de las personas con esas hipótesis mediante experimentos, para validarlas o descartarlas, y se ha sometido todo lo anterior al juicio de los pares, construyendo con ello un creciente cuerpo de conocimiento que da cuenta de las regularidades del comportamiento humano. Es decir, se han desarrollado ciencias sociales con el mismo marco metodológico que el resto de las ciencias.

A continuación se propone un panorama abreviado de lo que de ese marco metodológico surge, en especial, en relación al debate político contemporáneo, sin explicitar la evidencia que lo valida, la que se encuentra en la literatura al respecto¹.

¹ *How the Mind Works*, Steven Pinker. *Evolutionary Psychology, Moral Heuristics and the Law*, John Tooby and Leda Cosmides, entre otros.

2. LAS FUENTES DE INFORMACIÓN QUE CONSTRUYEN A LOS SERES HUMANOS

Hay dos fuentes de información que construyen a los seres humanos. La primera es la intergeneracional, aquella encriptada en el genotipo humano y que se transmite de una generación a otra en el proceso de reproducción. Ese genotipo se expresa, crucialmente, más allá de nuestra anatomía y fisiología, en la arquitectura de nuestro sistema nervioso central. Para ello debemos entender a nuestro cerebro como un computador que procesa información, pero no con la arquitectura basada en chips de circuitos integrados de silicón, como los computadores y celulares que usamos a diario, sino basada en neuronas biológicas operando según la bioquímica subyacente.

La arquitectura de nuestro sistema nervioso central es la que da lugar a nuestro sistema cognitivo -cómo procesamos la información-, a nuestro sistema emocional -el que induce nuestras conductas-, y a nuestra psicología moral, es decir, a los mecanismos que producen nuestros juicios morales, que generan nuestros sentimientos morales y que hacen cálculos morales respecto de las consecuencias de las conductas de terceros o las nuestras.

A ese paquete cognitivo, emocional y moral lo llamamos "naturaleza humana".

La segunda fuente de información es la intrageneracional, es decir, la que se transfiere al interior de cada generación, y es aquella que adquirimos socialmente durante nuestras vidas, mediante la enseñanza, el aprendizaje o la imitación: hacer fuego, la matemática, la historia, las normas morales, penales y legales, las teorías científicas, las creencias religiosas, la tecnología, etc. Esa fuente de información la llamamos "cultura".

La naturaleza se modifica a la lenta velocidad de la selección natural, y la del *homo sapiens* no ha tenido modificaciones sustantivas en los últimos 70 mil años. La cultura lo hace muy rápidamente.

Los seres humanos no estamos determinados ni genéticamente (por naturaleza), ni culturalmente (por cultura), sino

que somos el resultado de la acción de las herramientas constituyentes de la naturaleza humana, heredadas biológicamente, actuando en un entorno cultural cambiante, el que ha sido adquirido socialmente. Como lo expresó metafóricamente el gran científico norteamericano E.O. Wilson, los seres humanos no somos ninguno de los lados de un rectángulo, sino más bien su área.

Pero, a pesar de eso, la cultura está subordinada a la naturaleza. Como dijo Yuval Noah Harari en su libro *Sapiens: la biología habilita, es la cultura la que prohíbe*.

Cuando se producen catástrofes naturales, las personas perciben que todo el andamiaje policial/judicial/legal existente se ha desmoronado, pierden las inhibiciones que hasta ese momento tenían, y están dispuestos a romper las vitrinas para robarse las cosas que hay detrás de ellas. Después que la cultura se cae, subsiste la naturaleza, como la capa fundacional. Pero eso no le ocurre sólo a algunos. Si ese desmoronamiento durara un mes en vez de un par de días, probablemente seríamos muchos los que incurriríamos en esa conducta.

Lo interesante es que con la misma velocidad con que ese andamiaje civilizatorio se recupera, se reincorpora la legalidad a nuestros escenarios mentales, y volvemos a actuar de manera civilizada. Por eso decimos que la cultura está efectivamente subordinada a la naturaleza.

A continuación, mencionaré los que, a mi juicio, son los tres principales impulsores conductuales de nuestro comportamiento social, y los mecanismos mentales más importantes de nuestra psicología moral, que debemos tomar en cuenta al momento de diseñar nuestras políticas públicas o establecer nuestros arreglos institucionales.

2.1 Altruismo / Egoísmo

El primero de los impulsores conductuales es la pareja altruismo/egoísmo, es decir, las disposiciones que nos instan a beneficiarnos directamente de las cosas que haga-

mos (egoísmo), y aquellas que, por el contrario, nos hacen beneficiar a terceros, incluso incurriendo en costos propios para que ello ocurra (altruismo). Aunque parezcan opuestos, y en cierto sentido lo son, ambos coexisten en nosotros, y se gatillan emocionalmente bajo distintas condiciones. El egoísmo surge con más facilidad en las situaciones anónimas, (o en las menos anónimas -como la competencia directa- en las que no es necesario disimularlo), y el altruismo surge más frecuentemente en las situaciones sociales, más parecidas a las que se daban en las bandas de cazadores/recolectores en las que evolucionamos. Hay una batería de experimentos en economía experimental² y en psicología evolucionaria que han permitido establecer con relativa robustez que en los *homo sapiens* coexisten el egoísmo con el altruismo, aunque no actúen juntos.

2.2 Psicología coalicional

El segundo impulsor es uno menos conocido conceptualmente, pero cuya importancia está resultando cada vez más aparente. Se trata de nuestra "psicología coalicional", es decir, esa disposición a formar coaliciones o alianzas con personas con las que compartimos lazos, intereses o quejas: los ex alumnos del colegio al que asistimos, los hinchas de un equipo de fútbol, los taxistas tradicionales cuando se oponen a los Uber, los chiítas contra los sunitas, los *pro choice* frente a los *pro life* en el debate sobre el aborto, los chilenos frente a los bolivianos por la salida al mar, etc. Es tal la fuerza que nos permite unirnos coalicionalmente, que en el experimento de la cueva Robbers de la década de 1960, en la versión hecha en campamentos de verano con jóvenes adolescentes que sin conocerse previamente son sorteados en dos grupos, el azul y el rojo, cada grupo comienza rápidamente a complotar para impedir que el otro logre los objetivos que el supervisor les encargó, o a robarles los alimentos para mejorar los suyos, mostrando que algo tan insustancial como el color que se les asignó actúa como un poderoso pegamento coalicional.

2.3 Deseo de ascender en la jerarquía social

El tercer impulsor de nuestras conductas sociales es nuestro permanente deseo de ascender en la jerarquía social, cualquiera sea la medida que utilicemos para estimarla: riqueza económica, capacidad deportiva, artística o científica, lugar que ocupamos en el trabajo, etc. Estamos permanentemente tratando de diferenciarnos del otro más que igualarnos con él. Nadie quiere disminuir sus salarios, ni descender en el organigrama de su empresa, ni jugar mal un deporte para que otro se destaque. Siempre buscamos ascender. Eso conduce a la competencia, como eje que está tras gran parte de nuestro comportamiento, y se contrapone al altruismo recién referido.

Todos estos impulsores han surgido por buenas razones evolucionarias -no tengo tiempo para detallarlas, pero aparecen en el libro- y los científicos sociales evolucionarios han logrado producir abundante evidencia empírica que así lo atestigua.

2.4 La psicología moral

Junto a los impulsores conductuales, están los mecanismos asociados a nuestra psicología moral, es decir, aquellos que, como ya dije, producen juicios morales, generan sentimientos morales, y permiten hacer cálculos morales. Al igual que los anteriores, estos también tienen un fundamento emocional, incluso en los casos donde haya un cálculo moral involucrado.

Hay una abundante literatura, de la cual doy algunos ejemplos en el libro, respecto de los aspectos innatos que tiene la psicología moral. Ello se puede apreciar en los múltiples experimentos de Karen Wynn y sus colaboradores, además de muchos otros, efectuados con bebés de sólo meses de edad.

Asimismo, los *homo sapiens*, así como otros primates que viven de manera grupal, lo hacen porque la colaboración que logran al interior del grupo les confirió ventajas respecto de vivir sólo de manera estrictamente individual, para defenderse de los peligros, realizar acciones colectivas de mutuo beneficio, etc. Fue la selección natural la que instaló los rasgos genéticos que conducen a ello. Sin embargo, como esa tendencia grupal coexiste con la disposición individual, se desarrollaron herramientas adicionales -los sentimientos morales- que ayudan a que esa colaboración y cooperación se dé, a pesar de lo anterior, los que forman parte del arsenal genético de nuestra naturaleza. El psicólogo moral Jonathan Haidt, en su libro *The Righteous Mind (La Mente Virtuosa)* establece seis ejes en los cuales se despliegan dichos sentimientos morales:

- Sufrimiento/Cuidado, respuesta adaptativa a la preocupación por el bienestar de los niños indefensos.
- Libertad/Opresión, respuesta adaptativa para evitar el maltrato opresivo.
- Corrección/Trampa, respuesta adaptativa que busca extraer los beneficios de la cooperación.
- Lealtad/Traición, respuesta adaptativa para mantener las coaliciones.
- Autoridad/Subversión, respuesta adaptativa para obtener los beneficios que surgen de la jerarquía.
- Santidad/Degradación, respuesta adaptativa para enfrentar un mundo plagado de patógenos.

² Entre ellos las distintas versiones del juego del "ultimátum" y el del "dictador".

Estos sentimientos morales, que operan emocionalmente, son consistentes con la gran intuición del filósofo inglés David Hume -“las reglas de la moral no son, por lo tanto, las conclusiones de nuestra razón”- y ayudan a que los humanos funcionemos grupalmente.

Además de eso, tenemos la herramienta del cálculo moral, que procura comparar los costos y beneficios de ciertas conductas, y lo hace de manera pausada, al revés de la velocidad de las reacciones emocionales³. Ella se ha podido estudiar en la batería de experimentos desarrollados en torno al “problema del trolley”, un carro que va desbocado y puede arrollar y matar a cinco personas o a una, dependiendo de las decisiones que los sujetos del experimento pueden tomar bajo las distintas circunstancias que le son planteadas.

El cálculo de consecuencias nos ayuda a resolver los problemas que surgen entre grupos y que no quedan resueltos por los mecanismos orientados a fomentar la cooperación al interior de un grupo⁴.

³ Ver *Pensando rápido, pensando lento* de Daniel Kahneman.

⁴ Ver *Moral Tribes* de Joshua Greene.

3. LOS ORÍGENES DEL DEBATE POLÍTICO CONTEMPORÁNEO

Con esas herramientas -los tres impulsores de nuestra conducta social y los mecanismos mentales de nuestra psicología moral- podemos explicar los orígenes del debate político contemporáneo, un debate que se desenvuelve fundamentalmente en torno a la tensión existente entre nuestras motivaciones individuales y competitivas, con aquellas de carácter colaborativo o grupal. No es casualidad que los términos que definen ese debate sean la desigualdad, la solidaridad, el lucro, el reparto, la inmigración, el tribalismo, y en todos ellos se advierte esa tensión.

Examinemos entonces 3 temas que, a mi juicio, cruzan el debate político contemporáneo en los más diversos ámbitos.

3.1 El interés propio versus el interés general

Está claro que el interés propio y el interés general son otra manera de denotar al altruismo y al egoísmo, la dupla surgida por selección natural. Ya dije que ambos coexisten como motivaciones humanas, pero que se gatillan frente a situaciones distintas. Somos más bien egoístas en condiciones anónimas y más colaborativos en condiciones sociales. Competimos más cuando vendemos en la bolsa de comercio que cuando compartimos en familia.

La coexistencia del altruismo y el egoísmo es algo que ya habían detectado tanto Adam Smith⁵ (la mano invisible se manifiesta tanto como el placer de contemplar la felicidad de los demás) como Friedrich von Hayek⁶ (debemos aprender a vivir en dos mundos: el cercano, de nuestros afectos, y el extendido, del orden impersonal). Sin competencia renunciamos a la innovación y a la creación de valor y riqueza que eso conlleva, y sin colaboración destruimos el tejido social que nos define como humanos. La dificultad de las políticas públicas es dar cuenta del hecho que ambas disposiciones coexisten, pero que no siempre coinciden en cuál de ellas está cada persona individualmente.

Volcarse solo en una dirección, la competencia, o bien, solo en la otra, cooperación, sin reconocer esa coexistencia, es la fuente de gran parte de los debates políticos de los últimos 150 años.

3.2 Las acciones colectivas y el reparto

Las acciones colectivas y el reparto es otro gran ámbito donde se desarrollan los debates políticos en la actualidad. Eso no sólo ocurre en la discusión respecto de los sistemas de pensiones -si los hacemos contributivos, como el de las AFP, con más o menos correcciones solidarias, o los hacemos sólo de reparto-, sino que también ocurren en otro tipo de acciones colectivas, como el caso de las empresas productivas, a las que concurren personas que aportan capital, trabajo, gestión, innovación, etc, y luego se reparten los resultados conforme a sistemas previamente acordados, como salarios pactados, participación en la rentabilidad, dividendos a repartir, o reinversiones que se necesiten hacer.

Nuevamente, al igual que nuestra disposición altruista y egoísta, el origen de cómo repartir proviene de intuiciones morales surgidas durante nuestro pasado cazador recolector, durante la obtención de alimentos. Este es un imperativo al que ninguna especie puede escapar, incluido los *homo sapiens*, resultado directo de la segunda ley de la termodinámica. Había dos fuentes alimenticias, las de baja varianza, como la recolección de frutos silvestres, pues su abundancia y facilidad para conseguir hacía que casi siempre se fuera exitoso, y las de alta varianza, como la caza de mamíferos mayores, mamuts o antílopes, difíciles de atrapar y con una incertidumbre en sus resultados, los que eran, en consecuencia, muy variables. Una baja varianza inducía a no compartir más allá de los familiares directos, para que el resto no se aprovechara de su buena voluntad, transformándose en parásitos. Sólo se compartía en caso que alguno sufriera un infortunio que le impidiera recolectar, o porque se trataba de bebés o ancianos. Una alta va-

⁵ "La Riqueza de las Naciones", Adam Smith, 1776.

⁶ "The Fatal Conceit", Friedrich von Hayek, 1988.

rianza, en cambio, los inducía a compartir, pues quienes eran exitosos una vez, recibían de vuelta el favor cuando en la siguiente oportunidad no lo eran, lo que, a la larga, resultaba beneficioso para todos. En lenguaje moderno, compartir era equivalente a lo que ahora describiríamos como pagar una prima de seguro.

De esa dinámica surgió la siguiente heurística moral, una especie de regla simple de aplicar, que fluye de manera intuitiva a nuestra razón:

- a) si alguien es víctima de una tragedia de pura mala suerte, debemos ayudarlo.
- b) si se lo pasa holgazaneando y viviendo a costa del resto no merece nuestra ayuda.

En cambio, la regla opuesta, aunque lógicamente plausible, nos parece completamente alejada de lo humano, sentimos que no pertenece a nuestra "gramática social", como dicen Tooby y Cosmides.

- a1) si alguien es víctima de una tragedia de pura mala suerte, no merece nuestra ayuda.
- b1) si se lo pasa holgazaneando y viviendo a costa de los demás debemos ayudarlo.

Esta heurística es la fuente de los esquemas de subsidios y ayudas que las sociedades modernas han instaurado. Pero lo que era fácil de aplicar en las bandas de cazadores recolectores, en que todos se conocían porque nunca superaban los 150 a 200 personas, y, en consecuencia, podían controlar lo que los otros hacían, se hace muy difícil de lograr en las sociedades modernas. En ellas, hay millones de personas que viven de manera anónima -por lo que, fácilmente, las personas pueden simular su desventura, o bien, disimular su riqueza, y de esa manera obtener la ayuda-, las reglas aprobadas en los parlamentos son impersonales y rígidas, y están escritas en un lenguaje que no deja espacio de flexibilidad para los casos particulares, y que, además, son implementadas por una burocracia que fácilmente puede dejar de ayudar a quien lo necesita o ayudar a quien no lo requiere. En estas condiciones modernas, la exitosa heurística moral de los cazadores recolectores tiende a no funcionar de manera adecuada, y a fracasar en más ocasiones de las que nos gustaría. De ahí los conocidos debates que respecto de estos temas vemos a diario.

3.3 La globalización y el tribalismo

La globalización parecía ser fuente de puras ventajas. Mercados más grandes y globales permiten mayores escalas de producción y, por lo tanto, mejores precios para más personas; asimismo, mientras más personas interactúan, hay más mentes innovando, más mentes creando valor y riqueza, más mentes intercambiando ideas, más opciones de viajes, en general más de todo. Y, sin embargo, en ese

escenario globalizante hay muchos que se sienten perdedores localmente. Los trabajadores que compiten con los inmigrantes o con los productos que se fabrican en otros países, los taxistas tradicionales que se enfrentan a la tecnología de los taxis de las plataformas digitales, los productores que sienten que los invaden las grandes empresas transnacionales, etc. Y aquí es donde la psicología coalicional de la que hablamos antes comienza a actuar.

El Presidente Trump es el ejemplo más claro de esto: aglutina a quienes se sienten agraviados por las diversas razones que mencionamos, los inflama emocionalmente, les hace ver su situación como un juego suma cero contra los otros, y la psicología coalicional hace el resto del trabajo.

La tendencia tribal coexiste con la global. Cuando la Unión Soviética se desmoronó, lo primero que ocurrió es que las repúblicas que la conformaban se separaron de la federación que las tenía unidas de manera artificial y se volvieron a transformar en países independientes: las distintas culturas de esos territorios/países seguían sintiéndose parte de una coalición cultural que el "socialismo" uniformador de la Unión Soviética no logró desarticular. Las peleas entre chiitas y sunitas es tan fuerte, que hoy Arabia Saudita está más cerca de Israel, su rival de siempre, que de Irán, a pesar de compartir la misma religión. Y así sucesivamente.

A pesar de la fuerza de la globalización, la tribalización se mantiene vigente. Ambas fuerzas siguen actuando sobre la base de motivaciones conductuales e intuiciones morales fuertemente ancladas en nuestra psiquis evolucionada.

3. CONCLUSIONES

Hay quienes creen que todo lo anteriormente descrito no es tal. Que no hay naturaleza humana. Que nacemos como una página en blanco y que nos vamos construyendo en la interacción social. Uno de ellos era Mao. El creía que bastaba que se implantara un entorno cultural apropiado para que las personas se moldearan conforme a él. Así surgiría un “hombre nuevo”, que tendría todas las cualidades a las que su visión socialista aspiraba. Pero no fue así. No surgió el hombre nuevo. Las granjas agrícolas colectivas no produjeron suficiente alimento. Hubo terribles hambrunas. Debió llegar Deng Tsiao Ping, permitiendo a los agricultores vender el producto de su trabajo en el mercado y quedarse con ese beneficio, para que las hambrunas generadas por la insuficiencia alimenticia de las granjas agrícolas colectivas se terminaran. Deng decía “no importa el color de los gatos, lo que importa es que cacen ratones”, o sea, no importa el nombre que le pongamos al sistema -socialista o capitalista-, lo que importa es que las personas hagan lo que está en su naturaleza, pues así como está en la naturaleza de los gatos cazar ratones, en la de las personas está en sentirse motivados por los incentivos.

Por eso, si queremos construir doctrinas políticas, hacer políticas públicas o diseñar arreglos institucionales, debemos atender a las fuerzas de la naturaleza humana, porque ignorarlas conduce a graves problemas. Y para hacerlo correctamente, debemos comprender los rasgos y características de esa naturaleza, entre las que se encuentran nuestro sistema emocional y las herramientas de nuestra psicología moral.

4. BIBLIOGRAFÍA

- **Cosmides, L. & Tooby, J. (2006).** *Evolutionary psychology, moral heuristics, and the law.* In G. Gigerenzer & Christoph Engel (Eds.), *Heuristics and the Law* (Dahlem Workshop Report 94). Cambridge, MA: MIT Press.
- **Fischer, Álvaro. (2017).** *De naturaleza liberal.* Editorial Catalonia
- **Greene, Joshua. (2013).** *Moral Tribes: emotion, reason, and the gap between us and them.* Penguin Press.
- **Kahneman, Daniel. (2011).** *Pensando rápido, pensando lento.* Farrar Straus & Giro.
- **Pinker, Steven. (1997).** *How the Mind Works.* W. W. Norton & Company.
- **Smith, Adam. (1776).** *La Riqueza de las Naciones.*
- **Von Hayek, Friedrich. (1988).** *The Fatal Conceit.*

