

APORTACIONES DE LA PSICOLOGÍA EVOLUCIONISTA: UNA INTERPRETACIÓN DE ADAM SMITH¹

María Blanco González²

Abstract

En este artículo se intenta establecer un vínculo entre las enseñanzas de Adam Smith y la moderna psicología evolucionista. El sentido de esta relación, que a primera vista puede parecer sorprendente, es que las aportaciones a la economía del autor escocés se basan en presupuestos muy concretos sobre la naturaleza humana y su comportamiento. Es en este ámbito en el que el presente trabajo encuentra ciertas similitudes tanto en el enfoque como en algunos conceptos empleados por la actual psicología evolucionista liderada por Cosmides y Tooby, de un lado, y Adam Smith, de otro lado.

A partir del análisis de La Teoría de los Sentimientos Morales, y una vez definidos los presupuestos básicos más cercanos a la psicología evolucionista, el ejercicio consiste en reflexionar respecto a la vigencia de problemas como el intercambio, la búsqueda del propio interés, el altruismo o el origen de la justicia, estudiados por Adam Smith, contemplados desde la perspectiva de la psicología evolucionista y otras disciplinas afines. Si bien es cierto que la filosofía del hombre encerrada en las páginas de La Teoría de los Sentimientos Morales es hija de su tiempo, y como tal, adolece de los mismos defectos que las demás teorías de la época, la visión smithiana sobresale en su modernidad y profundidad, especialmente cuando se atiende a las conclusiones que autores como Cosmides y Tooby sacan acerca de qué impulsa a la acción humana.

1 Este artículo es una versión mejorada y ampliada de la ponencia presentada en el Congreso Ibérico de Historia del Pensamiento Económico celebrado en Madrid del 11 al 14 de diciembre del 2007, sin publicar con anterioridad.

2 Profesora de Economía, Facultad de CCEE, Universidad CEU-San Pablo, Madrid, España

Este trabajo, que es la segunda aportación en esta línea de investigación tras un primer artículo sobre La Acción Humana de Ludwig von Mises, pretende mostrar que hay una conversación encima de la mesa entre ambas disciplinas, que debería abarcar otras obras de Smith, pero también las aportaciones de David Hume, Friedrich Hayek, las ideas acerca del free rider de la Escuela de Public Choice, etc.

Introducción

La Psicología Evolucionista es una aproximación a la psicología, en la cual se utilizan los conocimientos y los principios de la biología evolutiva en la investigación sobre la estructura de la mente humana. Esta rama de la psicología pretende trazar una línea a partir de determinados rasgos del comportamiento actual, con los supuestos comportamientos de nuestros ancestros a la luz de la teoría evolucionista. Este enfoque parte de una concepción particular de la cognición no lineal y marcada por la adaptación al entorno. De la misma forma que los órganos y sistemas del cuerpo humano, la cognición también tiene una estructura funcional que, a su vez, tiene una base genética, y por lo tanto, se ha desarrollado por la selección natural. Esta estructura funcional es común y universal para toda la especie humana y debe responder a la solución de problemas importantes de la supervivencia y de la reproducción en el entorno para el cual está adaptada. Este entorno no es el mundo actual sino el mundo en el que se desenvolvían nuestros ancestros. A pesar de lo anacrónico que pueda parecer este supuesto, se basa en el hecho de que nuestra mente se conformó lentamente en aquellos tiempos, que ocupan muchos más años que los siglos en los que fijamos la historia de la civilización, pongamos el mundo griego, por poner una fecha. Y, por eso, la arquitectura y funcionalidad del cerebro están más adaptadas a aquella era que a nuestro mundo cambiante. Esto explica en gran parte determinados problemas y tendencias del comportamiento humano, también en el ámbito económico. Muchos economistas de todos los tiempos, a la hora de entender y explicar la acción humana y las pautas del comportamiento económico del hombre se han ceñido al concepto de “racionalidad” definida de manera muy imperfecta y sesgada, especialmente una vez que se difundió la economía matemática y se popularizó la modelización en nuestra ciencia.

A pesar de ello, los economistas anteriores a este fenómeno, así como algunas escuelas actuales (como la Escuela Austriaca de Economía), sí presentan su teoría económica asociada a una propuesta de teoría del comportamiento humano, más o menos sofisticada.

En este trabajo pretendo analizar las principales características que Adam Smith atribuye al comportamiento humano en su obra *La Teoría de los Sentimientos Morales*. Problemas como el intercambio, la búsqueda del propio interés, el altruismo o el origen de la justicia, estudiados por Adam Smith, se pueden contemplar desde la perspectiva de la psicología evolucionista y otras disciplinas afines. Este punto de vista aporta una estructura explicativa en la que encajar estos y otros temas¹.

En la primera parte del artículo trato de explicar qué razones me llevaron a investigar las bases de la ciencia económica desde un enfoque como el de la psicología evolucionista. A continuación, expongo las bases de esta novedosa disciplina con sus luces y sus sombras. En el tercer apartado me centro en los aspectos concretos en los que encuentro una convergencia clara entre las enseñanzas de Adam Smith y algunas ideas de la Psicología Evolucionista, como la polémica acerca de la falacia naturalista, la idea de intercambio, el castigo como regulador moral, y conceptos como el espectador imparcial o a empatía.

El artículo acaba con un apartado dedicado a sintetizar las conclusiones y la bibliografía.

¿Por qué una relación entre la psicología evolucionista y la economía?

La razón de este artículo radica en la lectura del trabajo publicado por Leda Cosmides y John Tooby en 1994 "Better than rational. Evolutionary Psychology and the Invisible Hand". En él se planteaba la relación entre la economía y la psicología evolucionista (de la que son pioneros) en cuanto al estudio del comportamiento del ser humano, dos disciplinas afines que podrían colaborar, pero que nunca han estado en contacto.

La explicación tan incompleta del comportamiento del ser humano ofrecida por la economía clásica y neoclásica, principalmente ba-

1 Aunque apenas hay citas concretas de Smith, hago referencia permanentemente a las diferentes partes del texto a que me refiero, para evitar llenar el texto de notas al pie y hacer farragosa la lectura. Obviamente, la referencia es el libro entero, en el que me he inspirado para escribir este trabajo.

sada en el supuesto de racionalidad, llamó la atención de estos profesores de la Universidad de Santa Bárbara.

Dejo aparte a la Escuela Austriaca de forma intencionada porque es, a mi modo de ver, la que más cuida la definición de la acción humana y rechaza, precisamente, la economía neoclásica, entre otras cosas, por esa brecha a la hora de estudiar el comportamiento económico y por no basar sus teorías en el principio de causalidad, lo que Menger llamaba el método genético-causal. Por otro lado, pretendo continuar estudiando la relación entre los presupuestos de la Psicología Evolucionista y las ideas de diferentes autores de la Escuela Austriaca².

Centrándonos en Cosmides y Tooby, ellos defienden que hay una clara relación entre economía, psicología y biología evolucionista. En primer lugar, de todos los procesos evolutivos, solamente la selección natural es capaz de generar mecanismos tan complejos como, por ejemplo, el ojo humano. Pero no sólo eso, además, la maquinaria que lleva a cabo los procesos de elección en la mente humana también son fruto de esta selección natural; y, puesto que éste es el conjunto de mecanismos que dan lugar a una conducta económica, las teorías del comportamiento económico, implícitamente, están presuponiendo una teoría sobre la estructura de los mecanismos cognitivos que generan dichos comportamientos. Finalmente, explican que las características del diseño de estos dispositivos en última instancia, definen y componen los principios universales básicos que guían el comportamiento económico humano.

La primera crítica de Cosmides y Tooby a la teoría económica convencional es que no se basa en la causa del comportamiento humano sino que da por supuesta la racionalidad, y mientras que en el primer caso le faltaría un análisis previo de la arquitectura de la mente racional del hombre, en el segundo, no, simplemente queda implícito en la propia definición de racional.

Es cierto que, en especial a lo largo del siglo XX, a medida que la psicología crecía como ciencia y era tomada en serio por las demás ciencias más veteranas, algunos economistas han tratado de incorporar algunos aspectos psicológicos a las teorías, pero de manera más bien tosca. Por ejemplo, las aportaciones de John Maynard Keynes respecto a la propensión a consumir o a invertir, su idea, un tanto

² Ver mi artículo sobre el concepto de acción humana de Mises y las neurociencias: "La decisión como acción humana: aportaciones de las neurociencias" en *Procesos de Mercado*, Vol 10, n°1, pp13-36.

desdibujada, de los *animal spirits* del empresario; o la hipótesis de las expectativas racionales desarrollada por Robert Lucas en la Universidad de Chicago y Thomas J. Sargent de las universidades de Minnesota y Stanford.

En el caso opuesto, los esfuerzos de la Psicología Evolucionista, que apenas tiene veinte años de antigüedad, para establecer una relación con la teoría económica es aún más complicado por varios motivos. Primero, porque los psicólogos evolucionistas (que normalmente son psicólogos o antropólogos) no conocen las doctrinas económicas ni su evolución, el origen y el sentido del concepto de *homo oeconomicus* o qué se entiende por racionalidad económica, por ejemplo. Segundo, paralelamente, los economistas que nos dedicamos a la historia del análisis económico no tenemos necesariamente que conocer los avances de esta novísima rama de la psicología, ni tampoco hemos considerado necesario entender los procesos mentales que conducen a la acción, sino que nos hemos limitado a estudiar la acción económica sin más. Pero a estas dos razones se le añade otra, derivada precisamente de la juventud de este enfoque: no hay un reconocimiento sólido y unánime por parte de la comunidad científica en general.

Sin embargo, sin intentar meterme en fangos en los que no sé nadar, me parece interesante establecer nexos, comparaciones entre determinados aspectos de la Psicología Evolucionista y las ideas de algunos economistas que sentaron las bases de nuestra ciencia.

Como los propios Cosmides y Tooby señalan, al especificar el modelo de la mente humana y hacerlo explícito se ampliaría el ámbito de estudio de la teoría económica y se conferiría, a su vez, más especificidad a estas teorías. Por otro lado, la teoría económica no perdería elegancia y capacidad explicativa, ya que podría endogeneizar las teorías explícitas acerca de la estructura de la mente humana, en sus modelos. Mi hipótesis es que de alguna manera algunos maestros del pensamiento económico lo hicieron, al menos parcialmente, plasmando trazos de ese modelo en sus escritos.

No es de extrañar que empiece por Adam Smith. No solamente por su papel tan representativo dentro de la disciplina, sino también porque, junto con Hume y John Stuart Mill, forma parte de la historia de la psicología. El motivo es que a finales del siglo XVIII y a mediados del XIX, la psicología no existía como la conocemos ahora. Se trataba de lo que hoy se conoce como psicología filosófica, difícilmente desligable de la filosofía como tal, y no tan especializada como las

teorías psicológicas actuales que se encuadran más en el ámbito de las ciencias de la salud. Era más bien un estudio del comportamiento humano contemplado con el prisma de los sentimientos morales y la filosofía. Y los autores citados (y algún otro) a la hora de analizar el comportamiento económico, empezaron considerando la naturaleza del ser humano y su comportamiento en general.

Es por ello que Smith, por ejemplo, se ocupó de estudiar, en primer lugar, la naturaleza humana y el comportamiento de los actores de la economía, en especial en su *Teoría de los Sentimientos Morales* (1759), pero también en la *Riqueza de las Naciones* (1776), que es una aplicación al ámbito de la economía de las enseñanzas del primer libro.

No voy a entrar en el debate que han suscitado las diferentes sensibilidades de ambas obras, el famoso y sobradamente estudiado *Das Adam Smith Problem*, sino que trataré de descubrir los vínculos y las diferencias entre el ser humano que estudia Smith y el que esboza la Psicología Evolucionista en puntos muy concretos.

El hilo conductor que lleva desde Hume y el Smith de *La Teoría de los Sentimientos Morales* hasta la Psicología Evolucionista tiene nombre y apellidos: Charles Darwin.

Darwin, como veremos más adelante, en su libro *Descent of Man and Selection in Relation to Sex* (1871) cita a David Hume, a Adam Smith, el concepto de simpatía y la figura del espectador imparcial al que él llamaba monitor interno³. Eso no lleva a la conclusión de que la Psicología Evolucionista, inspirada en Darwin, se retrotrae al filósofo escocés, pero sí explica ciertas similitudes.

Las bases de la Psicología Evolucionista

Para entender el punto de vista de la Psicología Evolucionista, es necesario contemplar la arquitectura cognitiva de la mente como una red de dispositivos computacionales altamente especializados, en lugar de considerarla, como hasta ahora se hacía, como una máquina con objetivos genéricos y cuyos sistemas funcionan sin conexión los unos con los otros (básicamente mediante reglas de inferencia o reglas asociativas).

³ Ver Darwin, Charles: *Descent of Man and Selection in Relation to Sex* [1871] 1981, Princeton University Press, New Jersey, Part 1, chapter III, p 81 y nota 17. Darwin se refiere a Smith y alude sin mencionarla como tal, a la simpatía, concepto que aparece en el primer capítulo de *La Teoría de los Sentimientos Morales* de Smith.

La diferencia entre una y otra visión es importante y va unida a la teoría de la selección natural como un proceso ciego que va perfilando los modos de resolver los problemas que se encuentra el hombre (como individuo y como parte de la especie) en el mundo. Al ser este proceso de selección natural lento desde nuestra perspectiva, puesto que la evolución funciona en una escala temporal muy distinta a nuestra cronología vital o incluso histórica, se da un curioso desfase. Los mecanismos mentales altamente especializados están preparados para resolver problemas del Neolítico, como la rivalidad sexual, la alimentación, la selección del habitat, el intercambio social, la competencia de bandas armadas o la evitación de contagios.

Para quienes estudian el proceso de adaptación de la mente (y del ser humano) a lo largo de la historia, es obvio que la “mente racional”, tal y como se planteaba hasta ahora, es decir, preparada para perseguir objetivos genéricos y provista de un puñado de habilidades y sistemas no necesariamente interconectados, es poco eficiente desde un punto de vista evolutivo, porque no se adapta bien a esos problemas fundamentales mencionados. El resultado de suponer que es cierta esa trasnochada mente racional nos lleva a malinterpretar el comportamiento de nuestro propio cerebro. Es decir, bajo esa visión, el cerebro es capaz de resolver problemas increíbles pero, al mismo tiempo, desarrolla comportamientos no previsibles y desconcertantes. Y esta ha sido la percepción que el ser humano civilizado tenía de los procesos mentales, de la capacidad adaptativa de la mente y de su potencial.

Pero considerando el diseño modular de nuestra mente, podría afirmarse que la idea del cerebro como “tabla rasa” queda desmontada, puesto que hay unos procesos cognitivos no aprendidos, un hardware empleando un término informático popular, que “inyectan” de forma recurrente un contenido a la mente y, así, a través de los siglos esta mente ha ido mutando incorporando los procesos más adaptativos⁴.

La idea de la tabla rasa, tan controvertida desde un enfoque filosófico, se somete ahora a la existencia de un fenotipo psicológico⁵ adaptado evolutivamente, a lo largo de la historia, no de la persona, sino de la especie humana. No todos los científicos que proponen el

4 Hay que señalar el trabajo de Steve Pinker quien avanzó y popularizó estas ideas en sus libros *How the Mind Works* (1998) *The Blank Slate* (2002) y el de Richard Dawkins y su reconocido *The Selfish Gen* (1976), entre otros trabajos de ambos autores.

5 El fenotipo es el conjunto de caracteres visibles que un individuo presenta como resultado de la interacción entre su genotipo (innato) y el medio. En este caso se trata de características psicológicas que determinan la cognición.

enfoque de la mente modular niegan que la mente sea como una tabla rasa, pero sí explican su posición desde la psicología más que desde la filosofía⁶.

La selección natural ha dotado a esta mente modular, esta red de dispositivos altamente especializados, de unas características de diseño y de unas estrategias de resolución de problemas que le ha permitido explotar la recurrencia de los problemas que han sido básicos durante muchos miles de años, para especializarse en su resolución, de ahí que aún hoy afloran estos mecanismos, incluso fuera de contexto. Precisamente esta es la explicación de que existan tendencias del comportamiento humano hasta ahora consideradas “irracionales”, cuando en realidad son racionales pero anacrónicas. De acuerdo con las palabras de Cosmides y Tooby, se trata de una mente “mejor que racional”, tal y como titulaban el artículo anteriormente mencionado.

En este ser humano de mente modular, afloran una serie de comportamientos mecánicos, sin esfuerzo, diferentes del razonamiento inteligente que consiste en procesar la información y actuar con una lógica racional eficiente. Se trata, más bien de tendencias cuya lógica escapa al propio actor, diferentes de los instintos, como por ejemplo, la existencia de circuitos preferentes de aprendizaje y razonamiento.

La psicología evolucionista intenta esbozar los mapas de estos circuitos preferentes, de estos comportamientos inconscientes elaborados a través de nuestra historia, creados por una mente ancestral y que son refinados por la selección natural. En ellos aparecen fenómenos como el intercambio, el sentimiento de justicia, la tendencia a la cooperación, que constituyen y conforman el comportamiento económico actual.

La principal debilidad de la Psicología Evolucionista es la acusación por parte de algunos autores de que es especulativa. Científicos como Steve Jay Gould han encabezado una agria resistencia hacia esta disciplina por considerar que la unidad objeto de la selección natural no es el individuo sino el gen, y han emprendido una campaña para evitar que sea enseñada en las universidades; estos opositores se hacen llamar “los nuevos creacionistas” frente a quienes Gould llama “fundamentalistas darwinianos”⁷. Sin embargo, si bien su base es

⁶ No es el objetivo de este trabajo debatir al respecto, por más interesante que resulte el tema. Un aporte sobre esta polémica dentro de los psicólogos evolucionistas se encuentra en el trabajo de Philip Gerrans (2002).

⁷ Gould y Pinker mantuvieron entre 1996 y 1997 un debate acerca de este tema en

claramente especulativa en cuanto que nadie estuvo en épocas ancestrales para atestiguar que ese era el comportamiento o a qué razones respondían el mismo, está sustentada en estudios de otras disciplinas que también estudian el comportamiento humano, como la teoría de juegos y los modelos a que da lugar para estudiar el comportamiento egoísta o cooperativo, como la Economía Evolucionista y finalmente, como la Economía del Comportamiento y la Economía Experimental.

Otra crítica importante es la de que cae en la llamada “falacia naturalista”, bautizada así por G.E. Moore y cuya formulación más sencilla explica que no se puede deducir lo que *debe ser* de lo que *es*, dicho de otra manera, no se pueden sacar conclusiones éticas a partir de los hechos naturales⁸. La idea de que los sentimientos morales tienen una base biológica es defendida por E.O. Wilson quien la expresaba claramente cuando afirmaba que el razonamiento moral es fruto de la selección natural⁹. Posteriormente, fue Pinker quien entró en esta polémica. Él retomó esa idea y defendió que la biología puede explicar parcialmente el sentido moral. La emergencia de debates de este tipo es característica de las nuevas disciplinas y aseguran que se pulen los aspectos menos refinados y que la evolución de la ciencia se desarrolla con salud y seriedad. Pero el origen de esta polémica es anterior, está precisamente en Hume. Por eso ese es el primer aspecto al que me voy a referir en el siguiente apartado, en el que trataré de mostrar el paralelismo entre el planteamiento de la psicología evolucionista y el de Smith.

De los temas en los que más se ha avanzado relacionados con la economía he elegido los sentimientos morales que aseguran el florecimiento de sociedades más evolucionadas, en especial el de justicia, por un lado, y por otro, la teoría del intercambio, por ser dos temas tan smithianos.

Éste es un trabajo seminal, probablemente osado y, por tanto, abierto a discusión; de manera que éstos no son los únicos puntos en común entre la Psicología Evolucionista y las ideas de Adam Smith, sino que es una muestra de los vínculos entre ambas ramas de pensamiento. El sentido que tiene esta reflexión es dotar de un mayor

The New York Review of Books, cuyos artículos están referidos en la bibliografía. Es un debate que no desmerece la pertinencia de ampliar el foco de la economía a la psicología evolucionista siempre con el celo adecuado y sin llegar al reduccionismo de pretender explicar el todo con una única teoría.

8 Una buena aproximación a este aspecto de Moore es la de Julia Tanner (2006).

9 Véase el artículo publicado en dos partes de Wilson, E.O. (1998).

valor a las ideas de Smith al poner de relevancia sus certeras intuiciones respecto a la naturaleza humana. Pero también reivindicar la necesidad de que la ciencia económica sea una ciencia de la acción humana en toda su extensión, lejos de los cantos de sirena de quienes pretenden predecir sin los datos necesarios o de quienes someten la ciencia económica al dictado y las necesidades de la política, tanto en el ámbito administrativo como en el universitario.

No es, desde luego, el único artículo que trata de relacionar a Adam Smith con esta disciplina. En este sentido es notable el trabajo de Özler y Gabrinetti acerca de los mercados y la moralidad en Smith, aunque escapa al alcance del presente trabajo.

Los puntos en común con las ideas de Adam Smith

La anti-falacia naturalista y la moral

El origen del concepto de “sentimiento moral” de Smith está inspirado en David Hume, quien sostiene que las normas de la moral no son abstractas en el sentido de que podrían existir independientemente de los hechos de la naturaleza humana. Incluso en su día, la frustración al no ser entendido le llevó a publicar en 1752 un trabajo adicional en el que trató de aclarar su propósito. Hume mantiene que la moralidad está determinada por el sentimiento. Define la virtud como cualquier acción mental o cualidad que confieren al espectador el sentimiento placentero de aprobación; y define el vicio como su contrario. Por lo tanto, no existen valores morales objetivamente, en sí mismas, sino que son una proyección de los estándares psicológicos subjetivos. Por “subjetiva”, Hume entiende que son características o hechos propios de la psicología humana. Fue con este objetivo en mente que Hume y su amigo Adam Smith se propusieron desarrollar una teoría de los sentimientos morales. Y fue el tratado de Smith el que Darwin consultó específicamente cuando se dirigió su atención a la explicación de la evolución del sentido moral.

Tal y como explica Carlos Rodríguez Braun en la introducción a la traducción española de *La Teoría de los Sentimientos Morales*, puede decirse que esta obra era más importante para el autor que *La Riqueza de las Naciones*, como lo demuestra el hecho de que continuara trabajando en ella y que la retocara hasta en seis ediciones, la última un año antes de su muerte¹⁰.

¹⁰ Smith, Adam (1997), p.13.

Como señala Rodríguez Braun, el objetivo de esta obra queda perfectamente expresado en el subtítulo que Smith añadió en la cuarta edición de 1774: *un ensayo de análisis de los principios por los cuales los hombres juzgan naturalmente la conducta y personalidad, primero de su prójimo y después de sí mismos*.

Y es en este subtítulo donde se apoya la idea de que el juicio acerca de lo que es bueno o malo se realiza en el ser humano “naturalmente”, de manera que se puede cuestionar si de la premisa de que juzgar qué está bien o mal es natural, se podría deducir que lo natural es necesariamente bueno, que es en lo que consiste básicamente la falacia naturalista. O dicho de otra manera, derivar lo que debe ser de lo que es.

Los argumentos de los partidarios de la visión de Hume y Smith, de Darwin y en general, los investigadores de los sentimientos morales desde el punto de vista de la psicología evolucionista, argumentan que, si bien no todos los hechos naturales son relevantes para el discurso ético o moral, todos los hechos que son relevantes para el discurso ético y moral son además hechos naturales. Sostener que los valores son hechos no naturales es cometer lo que ellos denominan como la falacia anti-naturalista¹¹.

Pero por encima de este problema, hay una clara relación entre la descripción del ser humano de Smith (y en parte Hume) y la visión de la Psicología Evolucionista, la Economía del Comportamiento y otras disciplinas similares. En realidad, el objeto de estudio de Smith es la evolución del “orden no esperado” o “no intencional” (*unintended order*), muy afín con el punto de estas ramas del saber tan novedosas. En este orden espontáneo, la convivencia se ve asegurada por unas normas morales que afloran también sin diseño previo. Larry Arnhart cita a Ottesson como el autor que percibe este aspecto central de Smith y lo pone en relación con el concepto de orden espontáneo de Hayek y Michael Polanyi o el concepto de orden emergente de Vernon Smith. El éxito del orden no intencional depende de la libertad individual sometida a las reglas de justicia que defienden la vida, la libertad y la propiedad privada, y en él se asientan las bases del liberalismo clásico de tradición smithiana¹². Y añade Arnhart que esta pieza clave de la filosofía de Smith se encuentra en toda su obra, no solamente en la *Teoría de los Sentimientos Morales*.

11 Walter, Alex (2006) p.35.

12 Arnhart, Larry (2012), p.2.

Pero centrándonos en este trabajo, en su Parte I, Smith estudia la corrección de la conducta, la simpatía y la armonía entre el sentimiento y la causa que los suscita. De acuerdo con el autor escocés, nuestros sentimientos morales son modelados por el grupo de origen, la naturaleza nos prepara para la vida en sociedad. Para que la convivencia esté garantizada es necesario desarrollar una conducta adecuada, y esta adecuación la mide la simpatía.

Los rudimentos de la teoría del ser humano de Hume y Smith recaen, en realidad, sobre el papel crucial de la simpatía. La simpatía se define como la sensación de comunión que tenemos con toda la pasión que encontramos en otros. Aprobamos o desaprobamos la conducta de otra persona dependiendo de si nos encontramos o no en armonía (simpatía) con sus motivos. Juzgamos el mérito de una acción en función de si, como el destinatario de la acción, sentiríamos gratitud o resentimiento, al ponernos en lugar de esa persona. A partir de ahí, Smith y Hume argumentan que tenemos dentro de nosotros un espectador imparcial cuyas simpatías y antipatías surgen de conformidad con lo que sería la respuesta adecuada y natural a una situación dada. Por lo tanto, estamos dotados de sensibilidad moral interna e innata.

Pero hay que notar ciertas diferencias. Para Smith, la simpatía es la capacidad de cada uno para entender las motivaciones ajenas, ponerse en la situación del otro. A diferencia de su maestro Hutcheson y de su amigo Hume, Smith considera que la simpatía no consiste en una “infección emocional” que tiene lugar sin más sino que es un proceso mental, en el sentido de que requiere la consciencia de esa armonía afectiva con el prójimo¹³.

Por otro lado, en este proceso de ponerse en el lugar del otro, uno puede preocuparse por su bienestar, o tener amor propio, además de preocuparse por el otro, sin que sean incompatibles ambas cosas.

En la Parte VII, Smith también habla del propio interés como motor de la conducta, concretamente, como incentivo para el desarrollo de virtudes y comportamientos respetables, es “un motivo virtuoso para actuar”¹⁴. Esos son los tres activadores básicos de la conducta moral del individuo.

13 Campbell, Tom (2014), pp. 94-98.

14 Rodríguez Braun señala que fue argumentando contra Mandeville cuando Smith empleó esta frase. Smith, Adam (1997) p.15.

Darwin, que conecta al autor escocés con nuestros autores evolucionistas, discute explícitamente las “leyes de la simpatía”, los sentimientos morales de aprobación y desaprobación, y el concepto de “espectador imparcial” de Smith al que Darwin se refiere como un “monitor interno”. Para Darwin era muy importante la tarea de explicar cómo estos fenómenos podrían evolucionar por el mecanismo de la selección natural. Lo que Darwin pone sobre la mesa, y que no se encuentra en las ideas de Smith o Hume, es una teoría que puede explicar el mecanismo que hace que la naturaleza humana sea lo que es. Por otro lado, como hace notar Alex Walter, tanto Hume y Smith como Darwin no solamente están describiendo lo que los humanos creen que es bueno, sino que ellos también creen que los sentimientos morales son, de hecho, “buenos”.¹⁵

Un aspecto del propio interés como incentivo moral es el supuesto implícito de que el hombre es el más indicado para cuidar de sí mismo. Esta idea además implica que esté justificado que nos afecten poco los males de las personas más lejanas, que Smith trata en los primeros epígrafes de su libro.

Este punto de vista es compartido por la Psicología Evolucionista que se preocupa, precisamente, de estudiar el sorprendente fenómeno humano que nos lleva a confiar en extraños y comerciar con ellos, aspecto que será desarrollado más adelante en este artículo.

Por otro lado, para Smith, no es imprescindible el afecto o el amor recíproco (como el de las familias) para que exista la sociedad, solamente la justicia (como la sociedad de los comerciantes)¹⁶ porque tiene unas reglas precisas, y porque es aceptado por todos que se emplee la coacción para hacerla cumplir. Gracias a la justicia conmutativa, al tratar a todos por igual, se protege a los más débiles. Sin embargo, tanto Hume como Smith aceptan que los sentimientos morales humanos están diseñados para garantizar la cohesión de la sociedad, aunque Hume pone más peso que Smith en el papel que el sentimiento de ‘benevolencia’ juega en asegurar el bienestar de la comunidad, Smith aporta un sentimiento moral adicional que él llama ‘resentimiento’. El resentimiento tiene como propósito defender la comunidad contra actos antisociales. El sentimiento de injusticia (es decir antisocial) actúa para inspirar sentimientos de resentimiento y rechazo en el “espectador imparcial”. Estas ideas ponen de manifiesto hasta qué punto para Smith la ética es parte de la teoría de la naturaleza humana.

15 Walter, Alex (2006), pp. 38-40.

16 Rodríguez Braun en Smith (1997), p.16.

En una sociedad libre al estilo smithiano, respetaremos los intereses de los demás aunque nadie nos obligue a ello, lo haremos por amor a lo honorable, lo digno y noble, no por amor a los demás. Lo noble sabemos qué es por la simpatía (que nos sitúa en la situación del otro y podemos entender sus motivos) y gracias al espectador imparcial (que nos permite tener una idea de lo que los demás piensan de nosotros). Para Özler y Gabrinetti este es un punto de unión con la psicología evolucionista. Estos autores denominan “defensas adaptativas” a los mecanismos de la acción que ayudan a a implementar la moralidad en una persona. Estos mecanismos son los medios por los que los individuos adoptan una determinada moral de manera que puedan emplearla tanto en el ámbito interno como en el interpersonal. Uno de ellos es el dominio de sí mismo (*self-command*), que es de vital importancia para Smith a la hora de explicar la virtud¹⁷. En la Sección III de la Parte IV, Smith habla de la continencia y el dominio de las pasiones. Considera dos tipos de pasiones: aquellas cuya represión conlleva el ejercicio del autocontrol, y aquellas más fáciles de reprimir pero cuya tentación es algo tan habitual que se acaba cayendo en ellas, provocando un gran mal. Y añade:

*El dominio de cada uno de estos dos conjuntos de pasiones, independientemente de la belleza que se deriva de su utilidad, de permitirnos en toda ocasión obrar en conformidad con los dictados de la prudencia, la justicia y la apropiada benevolencia, posee una belleza propia y parece merecer por sí mismo un cierto grado de estima y admiración por sí mismo.*¹⁸

El otro mecanismo es la delegación, que Smith contempla cuando se centra en el concepto de justicia, como institución que canaliza el sentimiento de común indignación de la gente. Y así cree que cada persona tenía derecho a castigar a quien te agrede o roba, infligiéndote un daño, antes de la institución del gobierno civil, que se encarga, a través del magistrado civil de juzgar y castigar a quien lo merezca, por delegación de todos¹⁹.

En la Parte II de *La Teoría de los Sentimientos Morales* se analizan el mérito y el demérito, las acciones y sus consecuencias, a la luz del mencionado espectador imparcial. La idea del espectador imparcial evoluciona con las ediciones: de real, externo y concreto, a supuesto,

17 Özler y Gabrinetti (2015), pp. 5-13.

18 Smith, Adam (1997), pp.427-428.

19 Smith, Adam (1997), pp.175-178.

interno y abstracto. El ser humano se mira en la sociedad como en un espejo (metáfora tomada de Hume), quiere ser aprobable, además de aprobado, es decir, ser adecuado aun si nadie lo ve y no va a ser aplaudido²⁰. El espectador imparcial es la clave de la justicia (y no la utilidad) tal y como deja claro en la Parte VII. La importancia de esta figura, de la consideración que naturalmente creemos que los demás tienen de nosotros, es lo que nos lleva a moderar las peores pasiones. De manera similar, en *La Riqueza de las Naciones* será el mercado (donde los individuos entran en contacto en el plano económico) lo que controla que los individuos desaten sus instintos.

En este sentido, hay varios estudios de autores que analizan la socialización del ser humano. No solamente se trata de poner sobre la mesa el hecho de que, como decía Aristóteles, somos “animales sociales”, sino que se contemplan y definen los diferentes modos de comportamiento social (egoísta, competitivo, cooperativo) que desarrollan los seres humanos y exhiben en unos casos o en otros y que se conoce como “sociabilidad discriminatoria”²¹. Esto significa que disponemos de mecanismos psicológicos para descubrir los beneficios de la socialización, pero también los costes de la misma, que dependen de cuestiones como el tamaño del grupo, la tolerancia del mismo, la necesidad, etc. De ahí que el ser humano esté preparado para elegir socios (especialmente en la caza y la guerra, pero no solamente en esos ámbitos), para reconocer y relacionarse de manera diferente con los parientes que con los socios o amigos, para diferenciar si habrá futuros encuentros o no, y para gestionar la confianza, todo ello de manera mejor o peor. La combinación de esas habilidades ha sido necesaria para que el ser humano sobreviva y seguimos encontrándonos en nuestros días.

De igual forma, estamos dotados de mecanismos psicológicos (cognitivos y afectivos) para gestionar las relaciones del individuo frente al propio grupo, como la estigmatización, la reputación o prestigio, y el castigo, como veremos más adelante.

Y aquí encontramos otro aspecto en común con Smith, quien considera que la cuestión más importante de la filosofía moral se refiere a la aprobación, la honra y la recompensa del comportamiento virtuoso y al reprobación, la crítica y el castigo del que no lo es²².

20 Rodríguez Braun en Smith, Adam (1997), p.18.

21 Ver, por ejemplo, Kurzban, R. y Neuberg, S. (2005) y Cosmides y Tooby (2010).

22 Smith, Adam (1997), p.549.

El intercambio y la cooperación

Las explicaciones más habituales para explicar la cooperación²³ se centran en habilidades no específicas del ser humano, como el llamado altruismo con parientes, y el altruismo recíproco. Para algunos autores como Gintis y Bowles, esa explicación es incompleta e introducen lo que llaman reciprocidad *fuerte*. Imaginemos un grupo que se beneficia de la adhesión mutua a una norma social, en ese caso, los miembros con *reciprocidad fuerte* no solamente obedecen la norma sino que además castigan a sus violadores, a pesar de que, como resultado reciben compensaciones más bajas que otros miembros del grupo, como por ejemplo, los agentes egoístas que violen la norma y no sean castigados, o como los cooperadores puros que se adhieren a la norma pero son cómplices de los free-riders por no castigarles para evitar los costes de monitorización y aplicación del castigo²⁴.

En el ámbito económico, la Psicología Evolucionista se plantea la razón que explica que en el intercambio entre un grupo reducido de personas la acción colectiva es normal, pero cuando se considera un grupo amplio, aparecen gorriones (*free-riders*) para quienes es mejor no colaborar pero disfrutar de los beneficios. La explicación de la economía tradicional que mezcla la búsqueda del propio interés con la racionalidad económica no resuelve este dilema del comportamiento humano. La idea es que los procesos de elección no son totalmente libres, vienen dados por la selección natural. Lo que se plantea la nueva disciplina es cuáles son los problemas que estos comportamientos, la búsqueda del propio interés y la acción colectiva, ayudaban a resolver a nuestros ancestros y que se repitieron con una frecuencia suficiente como para que marcaran nuestra mente y desplegaran un dispositivo determinado, el que fija los criterios de decisión. Este planteamiento ofrece una perspectiva diferente y fructífera de cara a nuevas investigaciones.

Los psicólogos evolucionistas hablan de *racionalidad ecológica* como la lógica racional a que ha dado lugar la evolución y que se diferencia de la racionalidad y de la funcional en diferentes aspectos.

En primer lugar, el “producto” resultante de los mecanismos de decisión generados evolutivamente no es ni el bienestar social, ni la

²³ En este concepto de cooperación se excluye el mutualismo, es decir, el caso de interacciones con beneficio mutuo. Se trata del esfuerzo común para lograr un mismo fin.

²⁴ Gintis, Bowles, Boyd y Fehr (2005), p.22.

maximización de la utilidad, ni siquiera la capacidad más genérica de conseguir metas, sino que se trata de resultados que fomenten la idoneidad genética en condiciones ancestrales. Este tipo de racionalidad no cuadra con la que maneja la teoría económica. Por ejemplo, podía promocionar un intercambio en el que el acuerdo no fuera el más eficiente en términos absolutos, pero que en esas condiciones ambientales, ecológicas, sí fuera el más exitoso²⁵. No estamos diseñados para obtener con igual eficiencia los objetivos determinados por un sistema arbitrario de preferencias, hay un sesgo evolutivo.

De aquí se extrae la conclusión que la selección natural ha dotado a la mente modular humana de mecanismos específicos para sacarle partido tanto al intercambio entre dos personas, como entre un número indeterminado de personas, como a la acción colectiva.

Uno de estos mecanismos específicos es, por ejemplo, la detección de tramposos. Estos dispositivos reflejan los problemas recurrentes a que se enfrentaban nuestros ancestros, por ejemplo, sacar beneficios de hacer trampas llevaba a que aparecieran tramposos.

La psicología evolucionista confirma la idea que triunfa desde Smith, según la cual el comercio es beneficioso para todas las partes, y añade que eso es así siempre que haya un mecanismo de detección de tramposos, una estrategia de intercambio condicionada. La detección de lo que en economía llamamos *free riders* era necesaria tanto para establecer relaciones de reciprocidad en general, como en el intercambio en particular.

Otra diferencia entre la teoría económica ortodoxa y la perspectiva de la psicología evolucionista se refiere a la importancia de la motivación en el proceso de decisión.

Mientras que las preferencias en economía son arbitrarias y exógenas a la racionalidad, la nueva disciplina considera las pautas de comportamiento altamente especializadas derivadas de la motivación como componentes intrínsecos de adaptaciones que abarcan mucho más que la racionalidad económica y que son “ecológicamente” racionales, adquiridas evolutivamente. Es decir, los mecanismos motivacionales son constituyentes endógenos e indisolubles de la racionalidad y la cognición. Y están provistos de una arquitectura reguladora que emplea formas de representación que dirigen la mo-

25 Esta aproximación al intercambio desde la psicología evolucionista es el tema de muchos artículos de John Tooby y Leda Cosmides, destaco solamente dos: Tooby, Cosmides y Price (2006) y Cosmides y Tooby y Cosmides (2004).

tivación de manera que los individuos implementen correctamente soluciones a los problemas adaptativos.

Las formas de representación que guían la motivación deben ser tales que especifiquen los objetivos y la intensidad de esa motivación. Son ideas innatas como donante, derecho al beneficio, titularidad, *free rider*, explotación, etc...

De esta manera, la regulación del comportamiento social en el intercambio apareció a través de un conjunto de especializaciones de la motivación que, por ejemplo, calibran la buena voluntad que hay que dedicar a los proyectos colectivos, dirigen los sentimientos de castigo para los *free riders* y los de recompensa hacia los colaboradores.

Este punto de vista desmitifica los sentimientos, y considera que no son ciegos, inefables, como fuerzas que emergen al azar, sino programas desarrollados evolutivamente cuyo mapa se puede trazar y su función identificarse²⁶.

El intercambio básico es el diádico, el que tiene lugar entre dos participantes. Este intercambio primordial es el que sienta las bases del comportamiento del intercambio entre n personas. Es decir, es en esta relación en la que la mente humana desarrolla las ideas innatas de parte, beneficio, coste.

La recursividad del intercambio es un mecanismo adaptativo que ayuda a afianzar el intercambio con participantes más alejados, o desconocidos y ayuda a resolver los problemas que puedan aparecer porque fija costumbres, normas.

El factor limitativo del intercambio entre n participantes es la amplitud del grupo, por problemas de coordinación y complejidad. La mente modular ha desarrollado diferentes estrategias para los distintos tipos de intercambio que han aparecido de manera que se resolvieran los problemas de coordinación, como la aparición de coaliciones para imponer el cumplimiento de costumbres o normas. Estas coaliciones son las que permitieron que apareciera la acción colectiva, la cooperación.

Una adaptación a la situación de descoordinación que genera el intercambio entre n personas es un mecanismo psicológico que consiste en representar a un grupo como una sola parte del intercambio, la consideración del grupo como un todo unificado.

26 Cosmides, Tooby y Price (2006), p.107 y ss.

Uno de los circuitos especializados en la detección de tramposos es el castigo, que se analizará más despacio en el siguiente apartado siguiente. Pero es necesario que esos circuitos vayan acompañados de componentes que motiven una respuesta efectiva hacia el engaño. Una respuesta efectiva es aquella que hace más adecuado o adaptativo la participación en el intercambio que la no participación y la trampa.

El ser humano tiene una psicología de minimización del esfuerzo (lo que era adaptativo para algunos objetivos) que le convierte en potencial *free rider*. La motivación debería, por tanto, compensar esta tendencia y hacer que la adecuación media durante la vida de aquellos individuos equipados con circuitos cooperativos sea mayor de la de aquellos equipados con una mayor predisposición a vivir a costa de los demás. Para ello es importante la conexión entre la motivación para esforzarse en el intercambio con la evaluación de la sensibilidad de las respuestas de los demás hacia la contribución de cada cual.

Esta idea de adecuación al entorno puede asociarse al complejo concepto del espectador imparcial de Smith. Es decir, la cooperación se produciría no solamente cuando la persona esté especialmente dotada para ello, sino por la necesidad de recibir aprobación del grupo. Pero la teorías de Cosmides y Tooby van más allá.

En el intercambio de n personas el nivel motivacional está relacionado con la distribución de las contribuciones de los demás. Si entendemos que hay *free riders* tenemos una menor motivación a contribuir, de esa forma estamos protegidos contra la explotación.

Los mecanismos de motivación requieren que la mente, en primer lugar, compute una variable reguladora, el ratio de compensación del bienestar (*welfare trade-off ratio*) que calcula el sacrificio individual de involucrarse en un acto que tenga un impacto negativo para el bienestar individual pero positivo en el bienestar del grupo.

En segundo lugar, también es necesario que la mente haga un seguimiento y represente hechos en términos de su significación con respecto al bienestar de los otros y evitar ser explotados.

De esta forma, nuestra psicología del intercambio está diseñada para manifestar aversión hacia la explotación, la deslealtad, la injusticia de otros hacia uno. Pero no solamente hacia uno, también hacia los familiares, y en menor grado hacia parientes, miembros del grupo, personas valoradas del grupo²⁷.

27 La mente humana está diseñada para descubrir los rasgos físicos regulares de los

Estas ideas no son muy diferentes de las que Adam Smith desarrolla en *La Teoría de los Sentimientos Morales*. Pero sobre todo es en *La Riqueza de las Naciones* donde el autor escocés explica brillantemente cómo el comercio genera un beneficio mutuo para los agentes que intercambian, pero también una mejora en el bienestar de la sociedad, gracias al sistema de libertad natural. Y destaca que el cumplimiento de los contratos, así como la propiedad privada deben ser reforzados por la ley y el sistema judicial; y, además, el soberano debe ocuparse de promover un marco adecuado para que florezca el comercio. Esta idea se aproxima al de reciprocidad fuerte, en el que se impone la necesidad de un castigo a quien viole las normas de cooperación que favorezcan a la sociedad, como el libre mercado. El profesor Pedro Schwartz ha señalado y sintetizado las ideas sobre el libre comercio de Smith en un magnífico artículo publicado como documento de trabajo²⁸. La Psicología Evolucionista de alguna manera refuerza y explica las ideas que Smith defendía y que apoyaba en su visión de la naturaleza humana. No voy a extenderme en este aspecto porque iría más allá de las ideas contenidas en la *Teoría de los Sentimientos Morales*, pero sí hay que apuntar que en la medida en que para Smith el sistema de libertad natural descrito en esta obra sustenta la armonización entre los intereses individuales y los intereses colectivos que conducen a la prosperidad social, así también es esta obra en la que se asientan los principios del intercambio para Smith.

El castigo como regulador del intercambio. El sentimiento moral de justicia de Smith.

Ya que obtener beneficio mutuo mediante el intercambio de *n* miembros coordinados es difícil de conseguir pero muy fácil de desmontar, es normal que los niveles de contribución o de aportación conjunta a menudo fueran menores que el óptimo.

La psicología evolucionista considera que para solventar este problema se desarrollaron estructuras de colaboración condicionada, la monitorización del intercambio a través de diferentes recursos: liderazgo (el líder vigila y dirige la aplicación de las normas del intercambio), monitorización asimétrica (cuando diferentes grupos con

hermanos y parientes, y desarrollar altruismo hacia ellos y rechazar las relaciones incestuosas. Es la hipótesis del *greenbeard gen*, según la cual tenemos un gen que se desarrolla en un fenotipo que nos permite reconocer a quienes tienen genes muy similares, es decir, familia y parientes.

²⁸ Schwartz, Pedro (2001), "El comercio internacional en la Historia del Pensamiento Económico, IUDEM, Documento de Trabajo 2001-3.