

**VIOLENCIA HUMANA:  
CAUSAS Y JUSTIFICACIÓN**

José Luis Cortizo Amaro

En [www.jlcortizoamaro.es](http://www.jlcortizoamaro.es) estará disponible una copia de este libro, durante tiempo indefinido, para su lectura o descarga gratuitas, así como una copia de la versión en inglés.

Este libro está impreso en papel reciclado blanqueado sin cloro. Ha sido auto-editado por su autor, José Luis Cortizo Amaro, en junio de 2014.

El autor y editor de este libro autoriza su reproducción.

Depósito legal: B 14844-2014

Muy pocas personas eligieron la guerra. Eligieron el egoísmo y el resultado fue la guerra.

*Dave Dellinger*

## Índice

Introducción: p. 5.

1 Sobre las causas de las conductas: p. 7.

2 Recursos y competencia: p. 23.

3 Inhibición de la violencia, venganzas y castigos: p. 35.

4 Beneficios de la vida en sociedad: p. 48.

5 Parecido, clasismo y violencia: p. 57.

6 Jerarquías sociales y derechos: p. 70.

7 Demostración de poder: p. 91.

8 Las justificaciones como causa de violencia: p. 97.

9 Utilidad de las creencias erróneas, autoengaño y coherencia: p. 111.

10 Justificación colectiva de la violencia: p. 130.

11 Moralidad y violencia: p. 139.

12 Moralidad: orígenes y utilidad para la manipulación: p. 163.

Procedencia de las citas iniciales: p. 176.

Referencias bibliográficas: p. 178.

## Introducción

Este libro trata de las causas de violencia humana y de la utilidad y modos de actuación de las justificaciones de la violencia. La comprensión de estos asuntos resulta dificultada por algunos prejuicios muy arraigados, y el libro contiene también intentos de refutación de dichos prejuicios.

En el capítulo 1 trato las causas de las conductas en general, que es necesario entender para poder entender tanto las conductas violentas como su justificación. También explico algunos errores que ayudan a comprender algunas conductas violentas aparentemente inútiles o perjudiciales para sus autores.

En el capítulo 2 trato algunas causas de violencia relacionadas con el uso y la competencia por los recursos. Muchas de ellas son causas muy primitivas (observables también en animales no sociales) pero aún muy importantes de violencia humana.

En el 3 trato las venganzas y los castigos, conductas también bastante primitivas, y empiezo a considerar la tendencia a atribuir a las conductas las causas o motivaciones más convenientes.

En los capítulos 4 y 5 me ocupo de algunas causas y consecuencias de la vida en sociedad, y de su relación con la inhibición y la promoción de violencia.

El capítulo 6 trata de otras importantes consecuencias de la vida en sociedad, las jerarquías sociales y los derechos, y su relación entre sí y con la violencia. El 7 es una ampliación de algo dicho en el 6: además de que es útil ser poderoso, también lo es parecerlo. Esto crea una nueva causa de violencia y un amplio campo de aplicación del engaño.

El capítulo 8 introduce una nueva causa de violencia, típicamente humana: su justificación. En él explico qué son y para qué sirven las justificaciones, y algunos modos en que pueden ser engañosas.

En el capítulo 9 explico algunas utilidades de tener creencias erróneas, especialmente la de facilitar los engaños.

En el capítulo 10 trato la convergencia en las creencias y autoengaños de los individuos pertenecientes «al mismo grupo», convergencia que ayuda a entender el éxito de muchas justificaciones.

Para explicar las relaciones de la moralidad con la violencia y su justificación me resultó necesario también decir algo sobre los orígenes de los juicios y normas morales. Por razones prácticas, me fue más fácil empezar por las relaciones entre moralidad y violencia, a las que dedico el capítulo 11, y

continuar con los orígenes de la moralidad y su utilidad justificadora y manipuladora, que trato en el 12. En estos capítulos ocurre, en mayor medida que en los demás, que la comprensión del último facilita la comprensión del anterior, además de viceversa.

Cuando en este libro digo que una conducta violenta tiene alguna utilidad quiero decir que proporciona algún beneficio al individuo que la realiza, independientemente de si también causa perjuicios a otros o al mismo individuo. En ningún caso pretendo (conscientemente) expresar aprobación o desaprobación de las conductas que intento explicar.

Es responsabilidad mía la traducción al español de las citas originales en inglés y una cita original en gallego.

Agradezco su ayuda a Carlos Cortizo Amaro, José Antonio Cortizo Amaro y Lourdes González Sotelo, que me hicieron sugerencias valiosas sobre versiones anteriores de este escrito.

## 1 Sobre las causas de las conductas

*Al menos desde Freud sabemos que las personas tienen un escaso conocimiento de sus propias motivaciones. Lo que las personas efectivamente hacen es una cuestión de gran interés, y por qué hacen lo que hacen es otra. Cómo interpretan y explican sus propias acciones es una tercera.*

Martin Daly y Margo Wilson

*Curiosamente, la gente parece ser desconocedora de su propio desconocimiento, y raramente contesta «no sé» cuando se le pide que explique sus decisiones.*

Timothy D. Wilson y Yoav Bar-Anan

He aquí dos resúmenes de sendos estudios sobre toma de decisiones:

Estudio 1: se analizaron 1.112 decisiones tomadas por 8 jueces israelíes, encargados de decidir si aceptaban o no peticiones de presos relacionadas con la libertad condicional (en la mayoría de los casos, peticiones de libertad condicional). A lo largo de cada jornada de trabajo, en la que tomaba unas 40 decisiones por término medio, cada juez hacía una pausa para comer algo a media mañana, y una pausa mayor para la comida de mediodía. Estas pausas dividían la jornada en 3 períodos. Los autores del estudio calcularon el porcentaje de decisiones favorables a las peticiones de los presos en función del número de orden de cada caso, y encontraron lo siguiente.

El porcentaje de aprobaciones del primer caso del día fue de aproximadamente 65%. Entre ese primer caso y el último del primer período el porcentaje descendía, con altibajos, hasta llegar al final a casi 0%. El porcentaje de aprobaciones del primer caso del segundo período volvía a ser 65% aproximadamente, y volvía a descender con altibajos hasta llegar a casi 0% al final. Y esta misma pauta se repetía en el tercer período<sup>1</sup>.

---

<sup>1</sup> Danziger y otros (2011). No hay una explicación clara de este resultado, pero según los autores es posible que tenga relación con otros experimentos, según los cuales algunas decisiones parecen consumir algún recurso mental limitado, cuya escasez hace más probable tomar las decisiones del modo más sencillo: aceptando la situación actual, lo

Estudio 2: este estudio fue experimental. Se les pidió a los sujetos, 52 jueces o abogados alemanes, que dijese qué sentencia merecía el acusado en cierto caso hipotético, construido para el experimento, pero realista. A la documentación aportada a los sujetos le faltaba añadir cuál era la pena que solicitaba el fiscal. Para añadirla, se pidió a cada sujeto que lanzase un par de dados, y que considerase que la suma de los dados era la sentencia, en meses de libertad condicional, que solicitaba el fiscal. Se justificó este modo patentemente aleatorio de determinar la petición del fiscal como medio de asegurarse de que dicha petición no influía en la decisión de los sujetos. Se truncan los dados, de modo que a la mitad de los sujetos les salió un 1 y un 2 y a la otra mitad un 3 y un 6. Los sujetos cuyos dados sumaron 3 propusieron de media una sentencia de 5'28 meses, mientras que los sujetos cuyos dados sumaron 9 propusieron de media 7'81 meses<sup>2</sup>.

Estos estudios ilustran dos hechos interesantes. El primero es que el tópico de que «el hombre es un animal racional» está bastante lejos de la realidad. Según los autores del estudio 1, se supone a menudo que los jueces toman sus decisiones de una manera «racional, mecánica y reflexiva»; pero estos estudios muestran que incluso a ellos se les cuelan «factores extraños» en sus decisiones. Muchos estudios muestran, más bien, que la mayoría de las decisiones humanas no se toman mediante reflexión, mucho menos mediante razonamiento lógico, sino mediante procedimientos intuitivos basados en cálculos inconscientes de placer y dolor esperados, relacionados con emociones y asociaciones de ideas y mucho más económicos cognitivamente, es decir, que requieren mucha menor capacidad y esfuerzo mentales, que la reflexión y el razonamiento<sup>3</sup>.

---

que en el caso del experimento comentado sería rechazar la petición. El descanso o la alimentación podrían servir para recuperar dicho recurso mental.

<sup>2</sup> English y otros (2006, estudio 3). Este tipo de resultados se explican como consecuencia de un sesgo cognitivo común llamado «anclaje y ajuste». Cuando uno tiene que hacer una evaluación numérica y percibe un número parece ser que, normalmente, no puede evitar tomar inconscientemente ese número (el «ancla») como punto de partida para la evaluación, incluso si sabe que el número ha sido producido aleatoriamente. Después, si uno se siente insatisfecho con ese número, le añade o resta («ajusta») hasta obtener otro número con el cual la insatisfacción desaparece, y entonces adopta ese número como resultado de la evaluación (Gilovich y otros, 2006; Kahneman, 2012).

<sup>3</sup> Zajonc (1980), Haidt (2001), Damasio (2004), Gilovich y otros (2006), Kahneman y Tversky (2007), Kahneman (2012), Crockett (2013), Cushman (2013), Slovic y otros (2013). (Según Crockett [2013], en el cerebro coexisten distintos sistemas que participan

El segundo hecho interesante es que cada individuo que realiza una conducta desconoce sus causas. Los autores de estos estudios no preguntaron a sus sujetos las causas de sus decisiones, pero podemos dar por seguro que, si lo hubieran hecho, estos no habrían contestado, por muy sinceros que fuesen, que la decisión se debía, en parte, a que «hace x tiempo que no como ni descanso», o a que «me salió un 3 y un 6».

Multitud de estudios demuestran que la actividad mental inconsciente es una causa muy importante de las conductas. Esto impide que se puedan conocer las causas de las conductas de los humanos por el sencillo método de preguntar: «¿por qué lo hiciste?». Aún en el caso de que la persona preguntada sea totalmente sincera, sea cual sea la respuesta ésta no puede ser una explicación completa de las causas de su conducta, porque una de las causas, y además una causa muy importante, es la actividad mental inconsciente<sup>4</sup>, que por definición no es accesible al conocimiento (consciente). Como dice el psicólogo y premio Nobel D. Kahneman tras hacer un comentario sobre el estudio 1: «Como nuestro conocimiento directo de lo que sucede en nuestra mente es escaso, jamás sabremos si podríamos haber hecho un juicio diferente o tomado una decisión diferente en circunstancias solo ligeramente diferentes»<sup>5</sup>.

Claro que, entonces, falta aquí algo por explicar. Según Kahneman:

«Podemos no saber que somos optimistas en relación con un proyecto porque algún aspecto de quien lo lidera nos recuerda a nuestra querida hermana, o que una persona no nos gusta porque se parece vagamente a nuestro dentista. Pero si se nos pide una explicación, buscaremos en nuestra memoria razones presentables, y ciertamente encontraremos alguna. Y además crearemos la historia que nos habremos inventado»<sup>6</sup>.

Lo que falta por explicar son las tendencias universales (o casi) a inventar explicaciones y a creérnoslas. Un tercer estudio puede ser de ayuda:

Estudio 3: Se analizó un conjunto de 342 decisiones reales sobre si imponer o no fianza u otras medidas precautorias a otros tantos acusados. Las

---

en la toma de decisiones y cuyas propuestas se integran mediante procesos comparables a una votación, como si cada sistema fuese un experto con cierto número de votos: se elige la alternativa más votada).

<sup>4</sup> Nisbett y Wilson (1977a).

<sup>5</sup> Kahneman (2012, p. 295).

<sup>6</sup> Kahneman (2012, p. 540).

decisiones se tomaron por término medio en menos de 10 minutos. Según el análisis, alrededor del 95% de las decisiones se ajustó a un sistema de decisión *muy sencillo* en comparación con el prescrito legalmente. En resumen, se adoptaban medidas precautorias si las habían adoptado o pedido la policía, el fiscal o tribunales anteriores<sup>7</sup>.

Esta forma de decidir tenía dos virtudes. La primera ya la he destacado con cursiva: su sencillez y economía, en comparación con la prescrita legalmente. La segunda era que, a pesar de su sencillez, no dejaba de cumplir una importante función: proteger a los magistrados de la posible acusación de no haber tomado medidas precautorias si el acusado cometía un nuevo delito. En caso de tal acusación, los magistrados podrían defenderse contestando que ni la policía ni el fiscal ni tribunales anteriores habían adoptado o pedido tales medidas.

A magistrados como los del estudio anterior sí se les preguntó cómo habían tomado sus decisiones. Las siguientes fueron respuestas típicas: la decisión «depende de sopesar una enorme cantidad de información, junto con nuestra experiencia y preparación»; «las decisiones de los magistrados son verdaderamente complejas, cada caso es un “caso individual”»<sup>8</sup>.

Ofrecer estas respuestas, si eran creídas, tenía al menos dos ventajas: ocultar la motivación defensiva, que no se ajustaba a lo legalmente prescrito, y defender su imagen de profesionales que toman decisiones muy complejas de una manera «racional, mecánica y reflexiva».

La utilidad de inventar explicaciones a nuestras conductas es que, en la medida en que tengan éxito, pueden promover en la audiencia las creencias que al inventor le convengan, por ejemplo para mejorar su reputación. Y la principal utilidad de creernos las explicaciones que inventamos es, según defenderé en el capítulo 9, que así resultamos más convincentes.

La importancia de la actividad mental inconsciente no solo conduce a que no sepamos las causas de cada conducta en particular (incluyendo en «conducta», el habla: lo que decimos), si no a que no sepamos tampoco muchas otras cosas: sabemos lo que pensamos, sentimos, deseamos y nos proponemos conscientemente, pero no sabemos por qué<sup>9</sup>, y tampoco sabemos lo que deseamos

---

<sup>7</sup> Dhami (2003). Konecni y Ebbesen (1984) comentan otros resultados parecidos.

<sup>8</sup> Gigerenzer (2008, p. 14).

<sup>9</sup> Posteriormente a Freud, pero muchos años antes de las publicaciones que a partir de los años 70 del siglo pasado mostraron lo mal que la gente conoce las motivaciones de su conducta (Nisbett y Wilson, 1977a, 1977b), B. Russell ya hablaba con la mayor naturalidad de cómo la gente desconoce las causas de su conducta y de sus creencias.

y nos proponemos inconscientemente<sup>10</sup>. Tanto es así que podemos realizar acciones que conscientemente estamos intentando no realizar<sup>11</sup>.

---

Hablando de la creencia de que el conocimiento del mundo conduce al pesimismo, dice: «estoy persuadido de que quienes atribuyen sinceramente su desgracia a sus ideas acerca del universo, ponen el coche delante del caballo; la verdad es que son desgraciados por alguna razón de que ellos mismos no se dan cuenta, y su desgracia les conduce a fijarse en las características más desagradables del mundo en que viven» (Russell, 1978, pp. 41-42).

Estas palabras de Russell recuerdan un hecho presenciado y relatado por Damasio (2006, pp. 68-70). Un cirujano estaba estimulando eléctricamente algunos puntos del bulbo raquídeo de una mujer, para aliviarle los síntomas del Parkinson. Al estimular cierto punto, solo 2 milímetros por debajo de otro cuya estimulación había causado un gran alivio, ocurrió lo siguiente: «La paciente detuvo de manera muy repentina la conversación que mantenía, bajó los ojos y los dirigió hacia su lado derecho, a continuación se inclinó ligeramente hacia la derecha y su expresión emocional se transformó en una de tristeza. Pasados unos pocos segundos empezó a llorar de repente. Caían las lágrimas y todo su semblante era de profunda aflicción. Pronto se puso a sollozar. A medida que esta exhibición continuaba, empezó a explicar lo terriblemente triste que se sentía, que ya no le quedaban energías para seguir viviendo de esta manera, lo desesperada y agotada que estaba. (...) El médico a cargo del tratamiento se dio cuenta de que este suceso insólito se debía a la corriente, e interrumpió el procedimiento. Unos noventa segundos después de cortar la corriente, el comportamiento de la paciente volvió a ser normal».

<sup>10</sup> Bargh y Chartrand (1999), Custers y Aarts (2005, 2010). Según Wilson y Bar-Anan (2008, p. 1046): «Los psicólogos sociales han descubierto un inconsciente adaptativo que permite a la gente evaluar el mundo con extrema rapidez, tomar decisiones y establecer objetivos, todo ello mientras sus mentes conscientes están ocupadas en otra cosa».

<sup>11</sup> Wegner y otros (2003). El siguientes caso (comentado por Wegner y otros, 2003) es una buena prueba de la existencia de intenciones inconscientes. En la década de 1980 se desarrolló una técnica para ayudar a personas con comunicación muy dificultada, como algunos autistas. Consistía en que un facilitador entrenado se sentaba junto a la persona con dificultades, o comunicador, y sostenía su mano ante un teclado. La función del facilitador era ayudar a llevar a cabo los movimientos cuyo débil inicio detectaba en la mano del comunicador. Se instruía a los facilitadores para que no influyeran en las respuestas de los comunicadores, y los facilitadores aseguraban seguir tal instrucción. De esta manera, señalando letra tras letra (como en los tableros Ouija), personas que nunca habían dicho una palabra llegaban a comunicar ideas de cierta extensión.

Sin embargo, estudios realizados en los años 90 por diversos autores han dejado pocas dudas de que la comunicación facilitada era un fraude. En el más definitivo de ellos los investigadores hicieron preguntas a través de auriculares a los comunicadores, y

---

Las conductas de animales y humanos se componen de movimientos musculares. Estos son la respuesta de los músculos a las órdenes que reciben (en un «lenguaje» físico-químico) del sistema nervioso, principalmente del cerebro. Esas órdenes resultan de la reacción del sistema nervioso, tal como se encuentra en cada instante, a las circunstancias ambientales de todo tipo, externas e internas, que le afectan, especialmente las que llamamos «información». El estado en que se encuentra el sistema nervioso en cada instante resulta de su continuo desarrollo o cambio, que a su vez es consecuencia de una continua interacción entre los genes de cada individuo y las circunstancias ambientales internas y externas que le afectan. Finalmente, los genes que poseemos los seres vivos son esos y no otros como resultado de la evolución biológica.

Dentro de esta cadena de causas y efectos voy a centrar mi atención en las que, en sentido estricto o figurado, podemos llamar «aprendizaje»: el aprendizaje propiamente dicho, que afecta a cada individuo por separado, y el aprendizaje implícito que resulta de la evolución biológica y afecta a especies y poblaciones, y al que se suele llamar «adaptación». Podemos decir que lo que un individuo es y sabe en cada momento es consecuencia en gran medida de dos tipos de adaptación/aprendizaje: uno que afectó a sus antepasados por medio de la evolución, y que está codificado en su información genética, y uno que realiza cada individuo en particular durante su vida y resulta de la reacción de sus particulares capacidades de adaptación y aprendizaje ante sus particulares circunstancias.

Las conductas de los animales más sencillos, y las más sencillas de los más complejos, se llaman «reflejos». Dado cierto estímulo se produce cierta respuesta, siempre la misma, y de manera innata. Las conductas más complejas,

---

preguntas distintas a los facilitadores. Las respuestas generadas eran respuestas a las preguntas oídas por los facilitadores. Sin embargo, o los cientos de facilitadores que aseguraban no haber influido en las respuestas mentían, o el fraude fue, al menos en parte, un fraude involuntario. Aparentemente, las manos de muchos facilitadores realizaron ciertas tareas complejas al mismo tiempo que su dueño *intentaba conscientemente no realizarlas*. A no ser que las manos puedan establecer sus propios planes de trabajo, estos debieron provenir de algún tipo de intenciones inconscientes.

en cambio, son variables, y en ellas no sólo influyen los estímulos, si no también información obtenida en el pasado, mediante aprendizaje.

Este aprendizaje propiamente dicho, el que realiza y por el cual resulta modificado el sistema nervioso de cada individuo poseedor de tal sistema, ocurre de modos que suelen ser variantes más o menos complejas del siguiente: cuando un individuo detecta que cierta cosa A (objeto, conducta, etc.) suele preceder a otra cosa B (por ejemplo una obtención de alimento, como en los experimentos de Pavlov, o un placer o dolor cualquiera) y por tanto A se convierte en anuncio probable de B, el individuo aprende a asociar A con B y a reaccionar ante A como ante B. El dolor y el placer son sensaciones que intentamos evitar o experimentar de nuevo, respectivamente. Muchas circunstancias producen dolor o placer de forma innata, sin necesidad de aprendizaje. A lo largo de su vida, cada animal con sistema nervioso guarda en su memoria información sobre qué circunstancias acaban produciendo dolor o placer, y sobre en qué medida lo hacen; es decir, información sobre qué circunstancias son buenos indicadores de dolor futuro, y entonces aprendemos a evitarlas, y qué circunstancias son buenos indicadores de placer futuro, y entonces aprendemos a buscarlas.

Otro tipo, algo distinto, de aprendizaje (al que hace referencia la segunda cita de Kahneman) es el aprendizaje por mera asociación de ideas: si existe una asociación entre las representaciones mentales de dos seres o cosas, por ejemplo por su *parecido* o porque uno los ha visto juntos, la actitud positiva o negativa que uno tenga hacia uno de ellos puede extenderse, en alguna medida, al otro<sup>12</sup>. Esta forma de aprendizaje se supone que es menos importante que la anterior, aunque suficientemente importante como para que pueda explicar algunos hechos bien conocidos, como la táctica publicitaria de asociar el producto que se quiere vender a alguna cosa buena, y la tendencia a «matar al mensajero»: en Estados Unidos, por ejemplo, diversos «hombres del tiempo» han sido atacados, denunciados a la policía y hasta amenazados de muerte al ser culpados del mal tiempo<sup>13</sup>. Es probable que la asociación de ideas sea causa de otros resultados extraños obtenidos en algunos estudios, como que la «calidez física» (como la de

---

<sup>12</sup> Walther (2002), Wimmer y Shohamy (2012).

<sup>13</sup> Cialdini (2007, pp. 188-190).

una taza de café caliente) promueva la calidez interpersonal<sup>14</sup> y que el nombre que uno tenga influya a veces en dónde elige vivir y qué profesión escoge<sup>15</sup>.

La influencia de las asociaciones de ideas en las decisiones es importante no sólo porque ayuda a entender las decisiones, sino también porque ayuda a entender para qué sirven las argumentaciones, explicaciones y justificaciones, muchas de las cuales se califican a menudo de «razonamientos». Lo que unas personas oímos decir a otras activa en nosotros las ideas más asociadas a lo que oímos, pero no otras. Como son las ideas «activadas» –accesibles en el momento actual– y no todas las almacenadas en los rincones de nuestra memoria las que utilizamos para tomar decisiones, una manera de manipular la conducta de otros es decirles cosas que les activen ciertas ideas y les distraigan de otras<sup>16</sup>:

---

<sup>14</sup> Williams y Bargh (2008). Según estos autores, la asociación entre ambas calideces puede derivar de que los cuidadores de los niños normalmente les proveen de ambas, en acciones separadas o incluso en un mismo contacto físico.

<sup>15</sup> Pelham y otros (2002). Este hecho se interpreta así: el afecto positivo que uno tiene normalmente hacia sí mismo se transfiere a las cosas asociadas a uno mismo, como su nombre, y de ahí se puede transferir a lo que contenga o se parezca a él.

<sup>16</sup> Un ejemplo de ello es el hecho de que los antiguos ministerios de la guerra han sido rebautizados como ministerios de defensa. Otro caso menos conocido lo cita Russell (1968, pp. 56-57): «Los Estados Unidos han tratado de difamar al movimiento de guerrillas llamándole “Vietcong”, que significa “comunistas vietnamitas”. Ningún grupo de Vietnam del Sur se llama a sí mismo por ese nombre abreviado. Quienes escogieron ese nombre para designar a las guerrillas desconocían algo importante. Confiaban en que en los Estados Unidos la palabra “comunista” basta para alarmar al público y difamar cualquier movimiento, sin darse cuenta hasta muy tarde de que en otros países la palabra comunista lleva connotaciones favorables. Al pretender la difamación, los Estados Unidos reforzaron la imagen favorable que del comunismo se tenía en el Asia sudoriental al asociar el comunismo con los movimientos de liberación nacional y los movimientos populares en pro de la independencia y la justicia social. Es irónico que, al darse cuenta del error cometido, los Estados Unidos trataran de rectificar la situación dando otro nombre a los liberadores. Según el *New York Times* de 5 de junio de 1962, la Agencia de Información de los Estados Unidos había patrocinado un concurso “para dar nuevo nombre a las guerrillas del Vietcong”, y admitía que, a su juicio, “comunista no es el tipo de nombre que inspire el odio en las masas analfabetas del país”. Ofrecía un premio en efectivo a quien hallara “un término coloquial campesino que denote repulsión o ridículo”».

«Las razones que las personas se dan unas a otras se entienden mejor como intentos de desencadenar en otros las intuiciones correctas. Por ejemplo, he aquí una cita de un activista argumentando en contra de la práctica, común en algunas culturas, de alterar los genitales tanto de niños como de niñas, al nacer o durante ritos de iniciación a la pubertad: “Este es un caso claro de *abuso infantil*. Es una forma de *racismo inverso* no *proteger* a estas niñas de prácticas *bárbaras* que les *roban* para toda su vida su *derecho otorgado por Dios a un cuerpo intacto*” (...). Estas dos frases contienen siete argumentos contra la alteración de los genitales femeninos, cada uno de ellos indicado con cursiva. Pero note que cada argumento es en realidad un intento de encuadrar el asunto de modo que se apriete un botón emocional, desencadenando siete diferentes “punzadas” de intuición (o intuiciones súbitas) en el oyente. La retórica es el arte de empujar la mente (...) hacia donde el hablante quiere que esté, y las “punzadas” afectivas son las causantes de la mayor parte del empuje»<sup>17</sup>.

La comprensión de las causas de la conducta humana mejoraría si, además de saber algo sobre cómo tomamos las decisiones, supiéramos también algo sobre por qué las tomamos así y no de otras maneras. Sabemos, por ejemplo, que normalmente buscamos el placer y evitamos el dolor; pero ¿por qué unas cosas, y no otras, producen placer o dolor? Cada individuo, en cada instante, es resultado de una interacción continua entre su información genética y su ambiente. La influencia ambiental es muy variada<sup>18</sup>, y no existe ninguna teoría que la explique de forma unificada. En cambio, que tengamos unos genes y no otros, con unos efectos y no otros, es algo que se puede explicar bastante bien con ayuda de la teoría de la evolución biológica.

Según esta teoría, las características genéticas medias de las especies y poblaciones varían a lo largo del tiempo a consecuencia de diversas causas o fuerzas evolutivas. Todas ellas menos una producen cambios de forma más o menos aleatoria, irregular, no direccional<sup>19</sup>. Por mucho que se conozcan, por

---

<sup>17</sup> Haidt y Björklund (2008, pp. 191-192).

<sup>18</sup> Favorecen la agresividad, por ejemplo, el calor (Renfrew, 2005; esta es una de las razones por las que el clima influye en la violencia, sobre todo en la colectiva, según Hsiang y otros, 2013), el ruido (Renfrew, 2005) y algunos déficits nutricionales (Gesch y otros, 2002).

<sup>19</sup> Un ejemplo de fuerza evolutiva de este tipo son las mutaciones, aunque las mutaciones son mucho menos importantes como fuerza evolutiva que como fuente de diversidad

tanto, no ayudan gran cosa a predecir cómo se construyen y comportan los seres vivos. Con la otra, llamada «selección natural»<sup>20</sup>, ocurre lo contrario. Los cambios que produce tienen una dirección, y el resultado es que los cambios producidos por el conjunto formado por todas las fuerzas evolutivas tiene esa misma dirección (un símil aceptable puede ser este: si un grupo de jugadores golpean una pelota de vez en cuando, y uno de ellos intenta moverla en dirección al norte mientras los demás la golpean al azar, la pelota tenderá a ser desplazada hacia el norte, aunque sea de modo muy irregular).

La dirección es esta: una mayor reproducción de los individuos (y normalmente también una mayor supervivencia, como requisito para la reproducción). O, más exactamente, una mayor reproducción de los genes que portamos los individuos. Distintos individuos podemos portar copias de un mismo gen, principalmente como resultado de haberlas heredado de un mismo antepasado. Por tanto cuanto más emparentados estemos dos individuos más probable es que contengamos muchos genes iguales. En consecuencia, mejorar la reproducción de los propios genes requiere a menudo favorecer a los individuos más emparentados.

Lamentablemente para la fácil comprensión de las causas de las conductas, la evolución biológica o evolución por selección natural es una diseñadora bastante imperfecta; es decir, padece imperfecciones importantes de cara a su aparente objetivo de producir individuos cada vez más capacitados para la reproducción de sus genes. Conocer estas imperfecciones facilita, por lo tanto, dicha comprensión.

Una de las imperfecciones es que la evolución por selección natural actúa sobre las características genéticas *medias* de las poblaciones y especies, pero no sobre las características genéticas de cada individuo en particular. Respecto a casi todas las características medibles, incluidos los rasgos de personalidad<sup>21</sup> ocurre que una mayoría de los individuos presentan valores medios, mientras que otros, en menor cantidad, presentan valores más separados de la media, y aún otros,

---

genética sobre la que pueden actuar otras fuerzas, como la selección natural y la deriva genética.

<sup>20</sup> O el conjunto formado por la selección natural y la selección sexual, según cómo se definan estos términos.

<sup>21</sup> «Casi todos los rasgos de personalidad muestran una distribución de frecuencias que se aproxima a una curva en campana», según Haidt y Bjorklund (2008, p. 210). La mayoría de los resultados de estudios que cito en este libro se refieren, por tanto, a las tendencias principales obtenidas en ellos, no necesariamente a tendencias observadas en todos los individuos, aunque no lo diga expresamente.

escasos, presentan valores extremos. Esto es cierto también en el caso de las características genéticas, lo cual implica que, en el mejor de los casos, puede poseer genes óptimos en relación a cierta característica una parte de la población, pero no toda.

Otro hecho que se puede considerar una imperfección es lo que llamaré «inercia evolutiva», y que se parece a la inercia cultural: el cambio genético medio que provoca la selección natural es lento, al menos en comparación con la rapidez con la que pueden ocurrir los cambios ambientales, que causan desadaptación al ambiente de las poblaciones y especies. La evolución por selección natural casi siempre va retrasada respecto al cambio ambiental: si una población llegase a estar bien adaptada (en lo tocante a sus genes, para sobrevivir y reproducirse en un ambiente), cualquier cambio ambiental que le afectase la desadaptaría de nuevo, aunque fuese poco. Como de hecho los cambios ambientales son continuos, las poblaciones no suelen llegar nunca a estar perfectamente adaptadas.

Esto produce un resultado muy importante: las especies han sido provistas por la evolución de genes bastante apropiados para su adaptación no a sus ambientes actuales, sino a los ambientes en los que vivieron en algún período variable de su pasado.

Otras aparentes imperfecciones, comunes a todo tipo de diseñadores, resultan de que no es posible, normalmente, maximizar simultáneamente todas las características de interés del objeto diseñado. Por ejemplo, no es posible maximizar la velocidad y aceleración de un coche y también la economía en su precio y su consumo de combustible. Los diseñadores, y con ellos la evolución, sólo pueden aspirar a maximizar la calidad global de sus diseños, que necesariamente son diseños de compromiso. La construcción del cerebro y su funcionamiento, pongamos por caso, son costosos<sup>22</sup>, y en la medida en que la evolución haya sido una buena diseñadora los habrá mejorado sólo mientras el aumento de beneficios producido por la mejora superase el aumento de costes.

Esta es una de las razones por las que el papel del razonamiento en la toma de decisiones es pequeño. El razonamiento lógico permite obtener conclusiones verdaderas de premisas verdaderas, pero en nuestro pasado evolutivo tal procedimiento tuvo seguramente una utilidad nula o insignificante, como

---

<sup>22</sup> Según Potts (2011), la energía consumida por el cerebro es aproximadamente un 65% del consumo total de energía en los bebés, y no menos del 20 ó 25% en los adultos, a pesar de que la masa cerebral supone sólo un 2% de la masa corporal de un adulto, por término medio.

resultado de que los exámenes de matemáticas, física y lógica y otras situaciones parecidas son inventos muy recientes. Siendo así, y siendo costosos la construcción del cerebro y su funcionamiento, no es de esperar que la evolución lo haya promocionado mucho. Y, efectivamente, la capacidad para el razonamiento lógico de la mayoría de la gente parece ser bastante más limitada de lo que muchos investigadores habían dado por sentado<sup>23</sup>.

Además, sea mayor o menor esa capacidad, *por sí sola* no puede conducir a ninguna decisión, pues su papel en la toma de decisiones es aportar información nueva deducida de informaciones anteriores, pero eso solo sirve de algo si tenemos preferencias<sup>24</sup> (que en gran medida son inconscientes). Un pronóstico meteorológico es una información que puede influir en la conducta, haciéndonos, por ejemplo, coger el paraguas al salir de casa, pero eso ocurre solo si preferimos no mojarnos. Del mismo modo, conocer gracias al razonamiento cuál es la respuesta correcta a un problema matemático nos permite responderlo correctamente, pero para hacerlo necesitaremos algún motivo que el razonamiento no proporciona. Como dice el título de un artículo científico bastante citado, «las preferencias no requieren inferencias»<sup>25</sup>. O, como dijo Hume, «no es contrario a la razón preferir la destrucción del mundo entero a un rasguño en mi meñique»<sup>26</sup>.

---

<sup>23</sup> Tversky y Kahneman (2006), Johnson-Laird (2010), Kahneman (2012).

<sup>24</sup> Por eso algunas lesiones cerebrales dañan la calidad de las decisiones sin alterar la capacidad de razonamiento (Damasio, 2004).

<sup>25</sup> Zajonc (1980).

<sup>26</sup> Citado por Haidt (2001, p. 824). Según Russell (2002, p. 10) la palabra «razón» «tiene un significado perfectamente claro y preciso. Significa la elección de los medios adecuados para lograr un fin que se desea alcanzar. No tiene nada que ver con la elección de los fines. Pero los enemigos de la razón no se dan cuenta de esto, y piensan que los defensores de la racionalidad quieren que la razón dicte los fines al igual que los medios. En los escritos de los racionalistas no hay nada que justifique esta postura. Hay una frase famosa: “La razón es, y sólo debería ser, esclava de las pasiones.” Esta frase no procede de las obras de Rousseau, Dostoievsky o Sartre, sino de la de David Hume. Expresa una opinión que yo, como todo hombre que intenta ser racional, apruebo por completo. Cuando se me dice, como ocurre con frecuencia, que apenas tengo en cuenta el papel que juegan las emociones en los asuntos humanos, me pregunto qué fuerza motora supone el crítico que considero dominante. Los deseos, las emociones, las pasiones (se puede elegir la palabra que se desee) son las únicas causas posibles de la acción. La razón no es la causa de la acción, sino sólo un regulador».

Aunque he presentado unas conductas como reflejos innatos y otras como aprendidas, en realidad existe una gradación: unas conductas son, de forma innata, más fáciles de aprender que otras<sup>27</sup>. Esta gradación resulta de que en el pasado evolutivo de cada especie también hubo un grado variable de seguridad respecto a lo apropiado de cierta respuesta ante cierta situación. Cuanto más seguro fue en ese pasado que cierta conducta era la más apropiada en cierta situación, más innata es (o más fijada está) esa conducta si se da esa situación, o con mayor facilidad innata se aprende a responder a esa situación con esa conducta. Si la selección natural fuera una diseñadora que aleccionase a sus criaturas por medio de las instrucciones escritas en sus genes, podríamos decir que, para situaciones en las que estuvo claro cuál fue la respuesta apropiada, les dio órdenes tajantes, como: «siente miedo si ves a un grupo de hombres acercándose con palos». Pero cuanto menos claro estuvo cuál era esa respuesta más apropiada más tuvo la diseñadora que darles cierta libertad, confiando en su buen criterio. «Su buen criterio» es el criterio del cálculo de dolor y placer esperados, cuya adecuación a las circunstancias particulares de la vida de cada individuo se mejora mediante aprendizaje<sup>28</sup>.

De este modo, la evolución por selección natural extiende su influencia a situaciones que, por su infrecuencia, no pueden haber dado lugar a cambios genéticos útiles específicamente en ellas. Entre esas situaciones están las diversas situaciones culturales. Incluso en el caso improbable de que la diversidad cultural se produjese enteramente al azar, como las mutaciones genéticas, unas costumbres resultarían más placenteras que otras. Dada la relación entre placer y conveniencia para el éxito reproductivo, cuando la gente adoptase las costumbres

---

<sup>27</sup> Por ejemplo, los macacos de cierta especie no tienen miedo innato a las serpientes, pero adquieren fácilmente ese miedo si ven, en vídeos, a congéneres poniendo cara de miedo ante serpientes. Pero no adquieren fácilmente miedo a las flores si ven, en vídeos trucados, a congéneres poniendo cara de miedo ante flores (Öhman y Mineka, 2001).

<sup>28</sup> La clave para que ese criterio sea bastante bueno es que a lo largo de las generaciones la evolución por selección natural ha conseguido que haya una buena correlación entre dolor/placer obtenidos y malo/bueno para el éxito reproductivo, y otra buena correlación entre dolor/placer calculados y obtenidos (todo ello, por término medio, y con las demás salvedades relacionadas con las imperfecciones de la evolución). Unos individuos hipotéticos que calculasen que sentirían placer, por ejemplo, mirando tigres y leones de cerca dejarían por término medio pocos descendientes.

placenteras y abandonase las dolorosas estaría también tendiendo a escoger las costumbres que son *o fueron* más convenientes para el éxito reproductivo<sup>29</sup>.

---

En este libro intento explicar algunas causas de violencia por medio de responder esta pregunta: ¿Qué utilidades prácticas para el éxito reproductivo tienen *o (presumiblemente) tuvieron* por término medio las conductas violentas, para que a menudo la gente las elija (es decir, para que calcule que son la alternativa que mejor balance de placer y dolor producirá, y en consecuencia las elija)?<sup>30</sup> Tras lo visto hasta aquí, podemos ya decir que una primera respuesta es esta: muchas veces, ninguna. Los humanos cometemos errores a menudo, y entre ellos pueden estar elecciones de alternativas violentas que resulten inútiles o incluso perjudiciales.

La primera de las imperfecciones de la evolución biológica que cité, le recuerdo, era que, incluso si los individuos de una especie tienen valores medios adaptativos (eficaces en la maximización del éxito reproductivo) de cierta característica, necesariamente habrá individuos con valores extremos no adaptativos, como resultado de la combinación al azar de factores genéticos y ambientales. Además de haberse comprobado en diversos estudios que, como era de esperar, los rasgos de personalidad relacionados con la violencia y su inhibición estudiados tienen un componente hereditario importante<sup>31</sup>, hay ya

---

<sup>29</sup> Alexander (2006). Nichols (2008) y Baumard y Boyer (2013) explican así el sospechoso grado de coincidencia entre la calificación moral de las conductas como buenas o malas y las emociones positivas o negativas que la gente siente ante ellas: las normas morales que dijese que es bueno aquello ante lo que se reacciona con asco, por ejemplo, tenderían a ser abandonadas. Como dice Russell (2002, p. 18): “El moralista puede caer en la tentación de ignorar las demandas de la naturaleza humana, y si lo hace, es probable que la naturaleza humana ignore las demandas del moralista”.

<sup>30</sup> En adelante no diré, por tanto, que una conducta se elige porque se calcula que es la alternativa que mejor balance de placer y dolor producirá, cosa que daré por supuesta. Lo que sí haré es tratar la utilidad práctica (para el éxito reproductivo) de una conducta como causa de la conducta. (La razón de que una utilidad práctica de una conducta sea una causa de la conducta es que la tendencia a realizar conductas con utilidad práctica es seleccionada e incorporada al diseño de los seres vivos.)

<sup>31</sup> Bouchard (2004), Wallace y otros (2007), Ferguson y Beaver (2009), Glenn y otros (2011). Según Bouchard (2004, p. 151), «casi todos los fenotipos [rasgos] psicológicos

bastantes estudios que han encontrado correlaciones estadísticas significativas entre la posesión de ciertos alelos (variantes de genes) concretos y las conductas violentas<sup>32</sup>. Los individuos que posean muchos de esos alelos, sobre todo en combinación con factores ambientales propicios<sup>33</sup>, resultarán extremadamente violentos y probablemente su extrema violencia no será adaptativa (por las mismas razones se puede pronosticar que deben existir individuos extremadamente no violentos cuya falta de violencia no sea adaptativa<sup>34</sup>). Esta es una de las posibles causas de las psicopatías y tendencias psicopáticas<sup>35</sup>. La importancia de este hecho es significativa: la prevalencia de la psicopatía puede ser del 1%<sup>36</sup>, un porcentaje nada despreciable, sobre todo si se tiene en cuenta que la psicopatía es una causa importante de violencia, lo que significa que el porcentaje de violencia atribuible a los psicópatas es bastante mayor que ese 1%<sup>37</sup>.

La segunda imperfección del diseño realizado por la evolución, posiblemente más importante que la anterior, es la derivada de la inercia evolutiva. Dicha inercia favorece que tomemos decisiones que habrían sido buenas de cara al éxito reproductivo en nuestro pasado pero ya no lo son en la actualidad. Somos, por ejemplo, muy sensibles a peligros cuya importancia actual es probablemente menor que en el pasado, como los peligros de las conductas «inmorales», y en cambio muy insensibles a peligros actuales como la

---

(normales y anormales) que se han medido de forma fiable están influidos significativamente por factores genéticos».

<sup>32</sup> Siever (2008), Ferguson y Beaver (2009).

<sup>33</sup> Moffitt (2005), Kim-Cohen y otros (2006).

<sup>34</sup> Según Ferguson y Beaver (2009, p. 290) los individuos «sumamente carentes de agresividad sana pueden ser diagnosticados de condiciones de salud mental tales como trastorno de personalidad evitadora o trastorno de personalidad dependiente».

<sup>35</sup> Glenn y otros (2011). Otra posible causa de la relativa frecuencia de los rasgos psicopáticos, compatible con la anterior, es que estos rasgos sean o hayan sido adaptativos, al menos en algunas circunstancias. Muchos rasgos típicos de los psicópatas son coherentes con una estrategia social de manipulación y explotación de los demás (Stevens y Price, 2006; Glenn y otros, 2011) que puede o pudo ser adaptativa salvo en casos extremos.

<sup>36</sup> Los psicópatas son un extremo de una distribución continua de rasgos psicopáticos en la población humana. Según un umbral arbitrario establecido por los investigadores, los psicópatas constituyen el 1% de la población (Glenn y otros, 2011).

<sup>37</sup> Miller (2008). Ese 1% de la población constituye el 10 a 15% de los criminales, según Hare (2012).

contaminación, la sobreexplotación de los recursos y otros peligros relacionados con la alteración de los ecosistemas<sup>38</sup>.

La inercia evolutiva también puede ayudar a producir una consecuencia grave: una actitud excesivamente favorable a la violencia colectiva, como resultado de una evaluación excesivamente optimista de la probabilidad de victoria. Es bastante probable que en nuestro pasado lejano una de las cosas que proporcionaba información para evaluar esa probabilidad fuese el número de participantes en cada uno de los dos bandos. En esa época, argumentan J. Tooby y L. Cosmides, era necesario predecir la conducta de docenas o, raramente, centenares de individuos: tener a cientos o miles en el propio bando sería señal de victoria casi segura<sup>39</sup>. Una psicología diseñada principalmente para esa época puede conducir en la actualidad a graves fallos de cálculo: uno puede calcular que la victoria es segura al verse rodeado de miles de compañeros enfervorizados<sup>40</sup>, pasando por alto que en el otro bando, no visible de momento, puede haber muchos miles más, o menos pero con armas mucho más poderosas. Aunque el progreso conduce cada vez más a que las decisiones de guerrear sean tomadas fríamente por unos pocos políticos o militares, el tipo de error de cálculo citado puede estar influyendo aún en algunas decisiones de declarar guerras y en muchos otros conflictos colectivos violentos de menor escala.

La inercia evolutiva puede producir muchos otros desajustes, algunos de los cuales comentaré en otros capítulos.

---

<sup>38</sup> Gilbert (2011). Según Gilbert (2011, p. 276): «Nuestros cerebros fueron optimizados para encontrar comida y parejas en la sabana africana y no para estimar la probabilidad de una rotura del núcleo de un reactor nuclear o el impacto de la sobrepesca. La Naturaleza ha instalado en cada uno de nosotros un sistema de detección de amenazas exquisitamente sensible a las clases de amenazas a las que se enfrentaron nuestros antepasados –una culebra que se desliza, un rival sexual, una banda de hombres blandiendo palos– pero notoriamente insensible a las probabilidades y consecuencias de las amenazas a las que nos enfrentamos hoy en día ».

<sup>39</sup> Tooby y Cosmides (1988). En los capítulos 6 y 9 explicaré otra razón de la sobreestimación de las probabilidades de victoria en casos de lucha individual o colectiva.

<sup>40</sup> Hay indicios de que si uno está en compañía de amigos los enemigos parecen físicamente menos fuertes (Fessler y Holbrook, 2013).

## 2 Recursos y competencia.

Zotlöterer: *A un francés le pegué un tiro por detrás. Iba en bicicleta.*

Weber: *¿Desde muy cerca?*

Zotlöterer: *Sí.*

Weber: *¿Te quería capturar?*

Zotlöterer: *Ni por asomo. Era yo, que quería la bicicleta.*<sup>41</sup>

La violencia es una herramienta utilizable en circunstancias y con fines muy diversos. No voy a intentar en este libro tratar, ni siquiera citar, todas las posibles utilidades de la violencia humana, sino sólo algunas de ellas, preferentemente las que me parecen más típicas de los seres humanos o menos conocidas.

Una de las causas más primitivas de violencia es la lucha por recursos, normalmente escasos. Aunque primitiva, sigue siendo muy importante. Por ejemplo, la lucha por recursos naturales es una causa importante de las guerras<sup>42</sup>, y antes de 1945 la mayoría de las guerras entre estados implicaban intentos de adquisición de territorio, y cuando era así la mayoría producían cambios en las fronteras<sup>43</sup>.

Los recursos por los que se lucha, individual o colectivamente, son muy diversos: alimento, agua, territorio, dinero, etc. Dado que, por lo dicho en el

---

<sup>41</sup> Fragmento de una conversación grabada en secreto entre prisioneros alemanes durante la Segunda Guerra Mundial, citado por S. Neitzel y H. Weltzer. Las fuentes de las citas iniciales puede encontrarlas en “Procedencia de las citas iniciales”, en la p. 155.

<sup>42</sup> Letendre y otros (2010), Bruch y otros (2012). La influencia del clima en la productividad de los recursos naturales es, probablemente, una de las razones por las que cambios climáticos como el aumento de temperatura o la alteración del régimen de lluvias son causas de violencia, sobre todo de violencia colectiva, según se ha comprobado recientemente (Hsiang y otros, 2013).

Por otro lado, como señalan Bruch y otros (2012), mucha violencia humana contra recursos naturales tiene como objetivo privar a los enemigos de cobertura, comida y soporte.

<sup>43</sup> Zacher (2001). Desde 1945 hay un mayor apoyo internacional a la permanencia de las fronteras, y los cambios en las fronteras como consecuencia de guerras son bastante menos frecuentes (Zacher, 2001).

capítulo 1, no sabemos las razones por las que hacemos las cosas, es fácil achacar a otras motivaciones lo que es debido en parte a un deseo de obtener recursos. Los genocidios, por ejemplo, conducen a menudo a que muchos bienes cambien de propietario, por lo que es muy probable que el deseo de obtener recursos sea una de sus motivaciones<sup>44</sup>.

Los recursos materiales y el dinero tienen más utilidades que la de satisfacer las necesidades propias. También sirven para satisfacer, por ejemplo, las necesidades de la familia, o de otros parientes, o para intercambiar por otros recursos o favores, como la colaboración violenta (unas personas pueden pagar a otras para que ejerzan violencia por ellas), el apoyo mediante el voto (los votos pueden comprarse directamente con dinero o conseguirse con la promesa de bienestar) y el dictado de leyes y sentencias convenientes.

Esto hace que los individuos que tienen muchos recursos o capacidad para obtenerlos resulten muy atractivos para los que podrían llegar a ser sus aliados, amigos o parejas. Lo más habitual es que el nivel económico de la pareja les importe más a las mujeres que a los hombres<sup>45</sup>. Esto conduce normalmente a que los hombres luchen con más interés que las mujeres por mejorar sus niveles económicos absoluto y relativo<sup>46</sup> (el nivel económico relativo medio de los individuos de una población, a diferencia del nivel absoluto medio, no puede ser elevado ni lo más mínimo por el desarrollo económico de esa población).

También pueden ser un recurso valioso los individuos del otro sexo, necesarios para la reproducción o para la satisfacción del impulso sexual. Cuando la inversión materna en la crianza es mayor que la paterna, como ocurre

---

<sup>44</sup> Durante el gobierno nazi de Alemania muchas propiedades de judíos cambiaron de manos, y sirvieron no sólo para ayudar a financiar el esfuerzo de guerra alemán y enriquecer a algunos, sino también para favorecer y compensar a muchos alemanes corrientes, que, por ejemplo, pudieron ir a vivir a viviendas de judíos tras perder las propias en bombardeos aliados. Según G. Aly (2006, p. 322): «No se podrá entender el Holocausto mientras no se analice como el más consecuente atraco homicida de la historia moderna».

Según André y Platteau (1998) la penuria económica padecida por muchos ruandeses, causada entre otras razones por la escasez de tierras cultivables, ayudó a que la violencia se extendiera tan rápidamente y de forma tan devastadora por Ruanda en 1994. Según estos autores (p. 40): «No es raro, incluso hoy en día, oír a ruandeses argumentar que es necesaria una guerra para eliminar el exceso de población y ajustar su tamaño a las tierras disponibles».

<sup>45</sup> Buss (1996), de Miguel y Buss (2011), Schwarz y Hassebrauck (2012).

<sup>46</sup> Daly y Wilson (2003).

normalmente y también en la especie humana, este recurso es más valioso si «el otro sexo» es el femenino. La lucha por conseguir hembras, incluyendo en ella la lucha por conseguir recursos o estatus con los que atraer hembras, se considera una causa importante de violencia, tanto individual<sup>47</sup> como colectiva<sup>48</sup>, entre hombres. Esto puede ayudar a explicar por qué la violencia entre hombres es mucho mayor que entre mujeres<sup>49</sup> y por qué las guerras han sido casi siempre un asunto masculino, así como algunas peculiaridades de la psicología humana actual<sup>50</sup>.

Aunque de machos suele haber exceso de oferta, no hay tanto exceso en el caso de hombres de buena calidad como proveedores de recursos para la crianza, de buenos genes o de otros servicios (como la protección de las mujeres y sus hijos contra otros hombres agresivos<sup>51</sup>). Por ello, también existe competencia por hombres entre mujeres<sup>52</sup>. Por ejemplo, «las mujeres atractivas pueden verse en la situación de ser el objeto de la agresión de otras mujeres si atraen una parte desproporcionada de la atención y los recursos de los hombres disponibles»<sup>53</sup>. Este hecho se puede generalizar: dado que cada individuo puede ser o no elegido

---

<sup>47</sup> Daly y Wilson (1990, 1997, 2003), Kanazawa (2003), Minkov (2009).

<sup>48</sup> Esta causa de violencia colectiva se supone que pudo ser importante en el pasado (Puts, 2010), y también recientemente en grupos indígenas (Daly y Wilson, 2003, p. 67; Walker y Bailey, 2013) e incluso en estados desarrollados (Chang y otros, 2011, p. 976).

<sup>49</sup> Daly y Wilson (1990), Archer (2009b).

<sup>50</sup> Según los resultados obtenidos por Chang y otros (2011), existe una relación mental en los hombres entre emparejamiento y guerra, pero no en las mujeres (en dos de sus estudios los hombres reconocieron más rápidamente palabras relacionadas con guerras tras haber percibido subliminalmente fotos de piernas femeninas que tras haber percibido fotos de la bandera nacional). Ainsworth y Maner (2012) encontraron que sus sujetos masculinos, pero no los femeninos, se comportaron más agresivamente con otros de su mismo sexo tras pensar en cosas que les hacían sentir deseo sexual que tras pensar en cosas que les hacían sentir felices.

<sup>51</sup> Buss y Duntley (2011b), Snyder y otros (2011). Presumiblemente, en nuestro pasado evolutivo el servicio de protección a mujeres e hijos incluía la protección contra predadores, además de contra otros hombres (Puts, 2010).

<sup>52</sup> Campbell (1995, 2004), Leenaars y otros (2008), Vaillancourt y Sharma (2011), Volk y otros (2012), Piccoli y otros (2013).

<sup>53</sup> Campbell (1995, p. 112). Leenaars y otros (2008) encontraron en chicas una relación positiva entre considerarse físicamente atractiva y ser víctima de agresión indirecta. Por otro lado, tanto mujeres como hombres de gran atractivo físico tienen más probabilidades de ser contratados por personas del otro sexo, pero menos de ser contratados por personas del mismo sexo, si son generalizables los resultados obtenidos por Agthe y otros (2011).

por otros, no sólo como pareja reproductora, sino también como socio o aliado para diversos fines, y dado que los otros tratan de elegir al más adecuado de entre los disponibles, el mero hecho de ser adecuado puede ser visto como un perjuicio por los menos adecuados, que pueden reaccionar con violencia para dañar al adecuado<sup>54</sup>.

Lo anterior ilustra un hecho importante. La lucha (violenta) por los recursos puede consistir en pelear de hecho por un recurso con el que se queda el vencedor de la pelea. Pero también es útil agredir y dañar a otros que no están disputando ningún recurso concreto en este momento pero pueden hacerlo en el futuro, o al menos consumir el recurso, haciéndolo más escaso y difícil de conseguir. Es decir, es útil dañar a competidores reales o potenciales en el sentido en que lo somos todos los posibles consumidores de recursos de interés. Cuando son animales los competidores (de humanos), el hecho de serlo puede ser motivo suficiente para que sean muertos, por ejemplo por agricultores, ganaderos, cazadores y pescadores<sup>55</sup>. Cuando son humanos no suele ocurrir así en la actualidad<sup>56</sup>: hay causas contrarias a la violencia –principalmente el riesgo de represalias– suficientemente fuertes como para que el daño a competidores *por sí solo* no sea *normalmente* motivo suficiente.

---

<sup>54</sup> Parks y Stone (2010) encontraron una tendencia a desear que los sujetos altruistas abandonasen el equipo, tras una tarea en equipo, a pesar de que los altruistas beneficiaban a los demás a su costa, e indicios de dos motivaciones que causaban esa tendencia, siendo una de ellas el disgusto de los demás sujetos por poder ser vistos como egoístas en comparación (la otra fue el rechazo a quienes se salen de lo normal).

<sup>55</sup> La violencia hacia competidores (incluso entre hermanos), e incluso hacia competidores de los parientes de uno, es muy frecuente entre los animales.

<sup>56</sup> Aunque sí pudo ser más frecuente en el pasado: Durham (1976) defiende que en algunos casos la principal utilidad de la violencia colectiva es eliminar competidores, matándolos o haciéndolos huir a donde dejen de serlo. Se basa, entre otras cosas, en la información aportada por Murphy (1957) sobre los Mundurucú de Brasil, que organizaban partidas que recorrían muchos kilómetros para atacar otras tribus: «Salvo si se les hacían preguntas directas y específicas, los Mundurucú nunca asignaban causas específicas a guerras particulares. La necesidad de haber tenido que defender alguna vez su territorio era negada, y no se recordaba la provocación por otros grupos como causa de guerra en la tradición Mundurucú. Podría decirse que las tribus enemigas hacían a los Mundurucú ir a la guerra por el mero hecho de existir, y la palabra para enemigo significaba simplemente cualquier grupo que no era Mundurucú» (Murphy, 1957, pp. 1025-1026). (La interpretación de Murphy es que la violencia colectiva de los Mundurucú es agresión desplazada. Esta clase de agresión la trataré en el capítulo 7).

A pesar de ello, hay dos razones por las que el daño a competidores es una causa importante de violencia humana. La primera es que las conductas tienen conjuntos de causas a favor y en contra, y el deseo de dañar a competidores puede resultar decisivo, al ser añadido a otros motivos, para elegir alternativas violentas. La segunda es que a veces esas causas contrarias a la violencia faltan o son muy débiles, y entonces ese deseo puede convertirse en causa suficiente. Por ejemplo, cuando un grupo derrota de forma aplastante a otro, el grupo vencedor puede aplicar violencia suplementaria a los supervivientes del grupo vencido con poco riesgo de represalias<sup>57</sup>.

---

<sup>57</sup> «Durante la Segunda Guerra Mundial, cuando en una serie de encuestas de opinión se les preguntó a los [norte]americanos qué habría que hacer con los japoneses tras la victoria, entre un 10 y un 15% propuso la solución del exterminio», según Pinker (2012, p. 445).

En España, según Preston (2011, pp. 18 y 21) el general Mola hizo un llamamiento para «eliminar sin escrúpulos ni vacilación a todos los que no piensen como nosotros». También según Preston (2011, p. 573): «Cuando los nacionales pusieron pie en los restos calcinados de Guernica, el 29 de abril [de 1937], el carlista Jaime del Burgo le preguntó a un teniente coronel del Estado Mayor de Mola: “¿Era necesario hacer esto?”. A lo que el oficial le espetó: “Esto hay que hacer con toda Vizcaya y con toda Cataluña” ». Esto ocurrió durante la Guerra Civil, pero también después de ella continuó el daño a competidores potenciales. En los juicios militares que siguieron al fin de la guerra se dictaron muchas sentencias destinadas a dañar a los perdedores, aunque no hubiera pruebas de su participación en delitos concretos. Según Preston (2011, pp. 621-622):

«Un caso típico fue el de un ferroviario supuestamente implicado en delitos de sangre, a quien condenaron con el argumento de que, “si bien se ignora su intervención directa en saqueos, robos, detenciones y asesinatos, es de suponer haya tomado parte en tales hechos por sus convicciones”. La pertenencia al Comité del Frente Popular de un pueblo o una ciudad donde hubieran muerto derechistas por lo general era garantía de pena de muerte, aun cuando el acusado no hubiera participado en los asesinatos, no tuviera conocimiento de los mismos o incluso se hubiera opuesto a ellos. Se condenó a muerte a hombres y mujeres por participar en crímenes, no a partir de pruebas directas, sino porque la acusación extrapolaba de las convicciones republicanas, socialistas, comunistas o anarquistas de un prisionero que había tenido “forzosamente que cooperar” ».

En un caso extremo, un fiscal llegó a afirmar, en un juicio en el que se juzgaron simultáneamente 20 reos, para todos los cuales pidió pena de muerte, lo siguiente, según Preston (2011, p. 621):

«No me importa ni tengo que darme por enterado si sois o no inocentes de los cargos que se os hacen. (...). Mi actitud es cruel y despiadada y parece que sea yo el encargado de alimentar los piquetes de ejecución para que no paren su labor de limpieza social. Pero

A qué humanos se dirige preferentemente la motivación para la agresión a competidores reales o potenciales depende de varios factores: se agredirá más a aquellos cuyo grado de competencia se suponga mayor y a los más débiles, y menos a los parientes y amigos<sup>58</sup>. Por lo demás, para cada ser humano todos o casi todos los demás humanos somos competidores potenciales, por lo que el daño a la competencia es una causa universal o casi universal de violencia.

Por esta razón, entre otras, siempre hay algún motivo para temer ser agredido por otros, y ello crea un nuevo motivo de agresión: el de dañar *preventivamente* a quienes podrían atacarnos en el futuro. Hay dos casos que favorecen este motivo: que las circunstancias proporcionen una importante ventaja a quien ataque primero, y que sea previsible que la fortaleza de los rivales aumente en el futuro en relación a la propia<sup>59</sup>.

Un caso de violencia relacionado con economizar recursos son los infanticidios. La principal utilidad adaptativa de los infanticidios humanos es evitar el gasto de recursos que no redundarán, o se calcula que no redundarán lo suficiente, en un aumento del éxito reproductivo de sus autores o instigadores. Esto se ha observado tanto en sociedades occidentales modernas como en etnias

---

no, aquí participamos todos los que hemos ganado la guerra y deseamos eliminar toda oposición para imponer nuestro orden».

No pretendo decir, sin embargo, que el daño a competidores sea la única motivación de las conductas que acabo de citar. Otra motivación verosímil es la demostración de poder dirigida a disuadir a terceros.

<sup>58</sup> Según Daly y Wilson (2003, p. 279), por ejemplo: “Las brujas acusadas suelen ser excéntricas, irritables, o individuos mayores sin parientes que los apoyen (...); tales personas son comúnmente consideradas desechables, y pueden ser abusadas o asesinadas con riesgos mínimos de inspirar una venganza. Pero en algunas sociedades, las acusaciones pueden también ser realizadas contra los más prósperos, polígamos, o por cualquier razón más exitosos que sus vecinos celosos”.

<sup>59</sup> Blattman y Miguel (2010, p. 13). Según Mailer (2003, pp. 68-69 y 90) parte del odio de muchos conservadores estadounidenses al gobierno de Clinton, entre 1992 y 2000, se debió a que desaprovechó la oportunidad de materializar el sueño de la dominación del mundo, en un momento de especial debilidad de los posibles rivales: «Cuando cayó la Unión Soviética, los conservadores patrioterros pensaron que era su ocasión de apoderarse del mundo. Pensaban que eran los únicos que sabían cómo dirigirlo. Por consiguiente, su ansia era voraz. Se enfurecieron cuando Clinton fue elegido. Es una de las razones de que le odiaran tanto. Estaba frustrando la conquista del mundo. Desde su punto de vista, allá por 1992, parecía una empresa facilísima y posible» (Mailer, 2003, p. 90).

no occidentales de todo el mundo<sup>60</sup>. Dentro de este principio general se pueden distinguir dos casos principales: que haya dudas sobre la paternidad o certeza de no paternidad, y que las características anormales del recién nacido o las circunstancias (económicas o de otro tipo) de alguno de los padres o de ambos hagan poco probable que el recién nacido llegue a reproducirse<sup>61</sup>.

Por parecidas razones, en algunas sociedades pre-industriales las personas de más edad podían ser abandonadas o muertas cuando, en épocas de escasez de alimentos, eran consideradas una carga<sup>62</sup>.

Hay agresiones, que podemos llamar «tácticas» o «estratégicas», con las que no se obtienen recursos a corto plazo, pero causan cambios que, en principio, hacen más probable obtenerlos a largo plazo. La violencia estratégica es frecuente en las guerras y en las relaciones internacionales. Un ejemplo de ella es la destinada a apoyar, en conflictos entre terceros, al bando más conveniente. Diversas invasiones<sup>63</sup> y dictaduras militares<sup>64</sup> se llevaron a cabo o establecieron

---

<sup>60</sup> Daly y Wilson (1990).

<sup>61</sup> En muchas especies de mamíferos cuyos hábitos reproductivos permiten una certeza de (no) paternidad alta, entre ellas algunas especies de primates, los machos que tras vencer a otros los reemplazan como los machos reproductores de un grupo cometen a menudo infanticidio: matan, poco después del reemplazo, todas o parte de las crías existentes, muy probablemente hijas del macho vencido. De ese modo las hembras vuelven pronto a estar en celo, cosa que la lactancia inhibía, y pueden ser fecundadas por el macho nuevo. Esta otra causa de infanticidio también se ha propuesto para los infanticidios humanos (Buss y Duntley, 2011a, p. 402), aunque seguramente es bastante menos importante que las otras causas que he citado.

<sup>62</sup> Miguel (2005). Esto ocurre aún en la actualidad, en la forma de muerte de “brujas”. Según Miguel (2005), el número de muertes de personas mayores, mayoritariamente mujeres, acusadas de brujería entre 1992 y 2002 en cierto distrito de Tanzania, fue el doble en los años de sequía o inundación que en los años normales. Los autores típicos de esas muertes son parientes de las personas asesinadas. Según Miguel (2005, p. 1157), el que una de las motivaciones de esas muertes sea la económica «no implica que la gente del oeste de Tanzania no crea sinceramente en la brujería. La creencia de que la víctima de asesinato es de verdad una bruja es importante porque puede aliviar el trauma psicológico y el estigma social asociados con el asesinato de un pariente, permitiendo a los asesinos justificar sus acciones tanto ante sí mismos como ante la comunidad».

<sup>63</sup> Según Zacher (2001, p. 230), la anexión marroquí del Sahara Español «fue apoyada por Francia y los Estados Unidos porque preferían que fuese el pro-occidental Marruecos, y no el radical movimiento independentista Polisario, el que controlase la región». Según el mismo autor (p. 232), en el caso de la invasión de Timor Oriental por Indonesia en 1975 «la Asamblea General de la ONU pidió regularmente entre 1975 y 1982 la retirada de

gracias al apoyo de gobiernos de otros países. Una frase relativamente famosa que se puede tomar como símbolo de estas estrategias es la que dijo Franklin Roosevelt respecto a Anastasio Somoza, presidente de Nicaragua: «Quizá sea un hijo de puta, pero es *nuestro* hijo de puta»<sup>65</sup>.

También se puede promover la violencia como estrategia para alterar la demanda o la oferta, y por tanto el precio, de algunas cosas. Por ejemplo, los fabricantes y comerciantes de armas tienen un motivo para promover la violencia, ya que esta aumenta la demanda de armas. Otro ejemplo de promoción estratégica de la violencia es que los comerciantes europeos de esclavos africanos estimulaban a veces las guerras entre pueblos nativos, ya que así se producían prisioneros que pasaban a engrosar la oferta de esclavos<sup>66</sup>.

También se puede calificar de estratégica la utilidad de la violencia consistente en obtener información. Esta utilidad es una de las causas de las torturas y de los ensayos con armas nuevas (pueden estar en ese caso los bombardeos de Hiroshima y Nagasaki<sup>67</sup>, por ejemplo), y es probablemente la principal causa de la experimentación científica con animales, así como de la experimentación, mucho menos frecuente, con humanos<sup>68</sup>.

---

Indonesia y la convocatoria de referéndum, pero Indonesia no se ablandó porque tenía el respaldo *de facto* de los Estados Unidos y algunas otras potencias occidentales, que temían que un gobierno de Timor Oriental controlado por el partido independentista Fretilin establecería lazos estrechos con la China comunista tras la independencia». La ocupación indonesia de Timor Oriental duró 24 años.

<sup>64</sup> Como la de Pinochet en Chile (Kornbluh, 2013). La estrategia a largo plazo fue el principal motivo del acoso del gobierno estadounidense al gobierno de Allende en Chile, según estas palabras del secretario de estado norteamericano H. Kissinger —y premio Nobel de la paz en 1973— el día 6-11-1970, según cita de Kornbluh (2013, p. 70): «El éxito de un gobierno marxista elegido por el pueblo constituiría un claro ejemplo (e incluso un precedente) para otras partes del mundo, lo que atañe en concreto a Italia, y la generalización, por imitación, de fenómenos similares en otros países afectaría de modo significativo el equilibrio mundial y, en consecuencia, a la posición que ocupamos nosotros en él».

<sup>65</sup> Según cita de Pinker (2012, p. 411).

<sup>66</sup> Thomas (1998).

<sup>67</sup> Las bombas lanzadas sobre Hiroshima y Nagasaki eran de distinto tipo, aunque ambas fuesen atómicas: la primera era de uranio y, por ser de funcionamiento más sencillo, se utilizó sin haber sido ensayada antes. La segunda era de plutonio, y había sido ensayada una vez en una zona deshabitada, un desierto de Nuevo México.

<sup>68</sup> Un caso fue la experimentación realizada por algunos médicos nazis. En otro caso descubierto hace pocos años, se contagiaron enfermedades venéreas —un problema

Hay otra clase importante de violencia estratégica, la de los castigos propiamente dichos, cuya función es desincentivar conductas inconvenientes, que trataré en el próximo capítulo.

Por otro lado, a veces los recursos se resisten a ser utilizados, y entonces quienes desean hacerlo pueden ejercer violencia no contra competidores sino contra los mismos recursos. Es el caso de los animales utilizados como alimento, o el mucho menos frecuente de los humanos utilizados como alimento<sup>69</sup>. Es el caso también de los animales y humanos esclavizados, utilizados como fuerza de trabajo o fuente de diversión, y el de otras formas de disponer de la vida de otros, como el matrimonio forzado, el trabajo forzado de prisioneros y el servicio o el alistamiento militar obligatorios.

Otro caso es el de muchas de las violaciones y otras agresiones sexuales. Aquí el recurso podría ser la capacidad reproductiva, pero es más correcto decir que normalmente el recurso es la capacidad de satisfacción del impulso sexual, que se desea satisfacer independientemente de si tiene o no efectos reproductivos (del mismo modo que el hambre se desea satisfacer incluso si conduce a la obesidad, un estado problemático). Ello es una de las causas de que existan agresiones sexuales sin violación, y también violaciones, o conductas muy parecidas a las violaciones típicas, de hombres a hombres y de mujeres a hombres<sup>70</sup>; aunque aquí voy a referirme solo a las violaciones de mujeres por hombres, que son el tipo de violación más frecuente.

Dado que el origen evolutivo del impulso sexual es su utilidad reproductiva, es de esperar que ese impulso no ocurra al azar, sino que tienda a conducir a oportunidades de reproducción. Esto es coherente con el hecho de que las mujeres en mayor riesgo de violación son las jóvenes y atractivas.<sup>71</sup> Además

---

relativamente común entre los soldados— a cientos de guatemaltecos —prisioneros, soldados y deficientes mentales— sin su consentimiento, en una investigación financiada por las autoridades sanitarias estadounidenses entre 1946 y 1948 que no produjo resultados publicados. Se trató a quienes se enfermaron, aunque no siempre con cantidades «adecuadas» de penicilina, un medicamento caro (Minogue y Marshall, 2010).

<sup>69</sup> Por ejemplo, normalmente los aztecas consumían a los humanos, mayoritariamente prisioneros de guerra, sacrificados «a los dioses», y a menudo incluso los engordaban previamente (González Torres, 2012, p. 296). Alrededor del año 1900 el canibalismo era aún relativamente frecuente en lo que actualmente es la República Democrática del Congo (Casement, 2010).

<sup>70</sup> Fisher y Pina (2013), Miller (2014).

<sup>71</sup> Malamuth y otros (2005), Felson y Cundiff (2012), Miller (2014).

hay datos que apoyan que las tasas humanas de embarazo tras violación son mayores que tras coito consensuado.<sup>72</sup>

Se han observado violaciones en muchas especies, a veces como única estrategia reproductiva de individuos subordinados, a veces como estrategia secundaria a la cópula con la pareja habitual, y a veces como recurso utilizado esporádicamente. Se da el primer caso entre los orangutanes, una especie próxima a la humana (en cambio entre los bonobos y chimpancés, las especies más emparentadas con la humana, las violaciones son más raras). Entre los orangutanes, los machos adultos suelen poseer un territorio en el que viven una o varias hembras, separadas, con las que se aparean normalmente. Los jóvenes sexualmente maduros que no poseen territorio, en cambio, tienen como principal estrategia reproductiva la violación de hembras<sup>73</sup>.

En la especie humana parecen darse los tres casos. Desde un punto de vista evolutivo, la *norma general* que es de esperar que prediga las violaciones e intentos de violación es que estos ocurran cada vez que un macho calcule que los beneficios superan los costes, que son principalmente los riesgos de venganza ejecutada por la víctima o por otros y los riesgos de daños causados por la víctima en defensa propia<sup>74</sup>. En la especie humana, de modo parecido a lo que ocurre en la de los orangutanes, entre otras, los beneficios son especialmente grandes para individuos con poco valor en el mercado de la pareja, que es poco probable que sean elegidos como pareja por las mujeres, al menos por las mujeres más valiosas reproductivamente, las jóvenes y atractivas, o, en su caso, por los padres de las mujeres<sup>75</sup>; ya que en este caso la alternativa es una probabilidad alta de morir sin descendencia.

Cuando no es así, y los beneficios no son especialmente altos, por tratarse de machos con un mayor valor de mercado, la violación puede ser propiciada por alguna situación que disminuya los riesgos, como que la víctima esté muy desprotegida, o la situación de guerra<sup>76</sup>. Cierta proporción de hombres, alrededor

---

<sup>72</sup> Gottschall y Gottschall (2003).

<sup>73</sup> Maggioncalda y Sapolsky (2002).

<sup>74</sup> Apostolou (2013).

<sup>75</sup> Apostolou (2013) defiende que lo normal a lo largo de la historia evolutiva humana fue que fuesen los padres quienes eligiesen las parejas para sus hijas, más que estas.

<sup>76</sup> Bozarlsan (2009, p. 228), Chang y otros (2011, p. 976), Apostolou (2013). Según una estimación citada por Apostolou (2013, p. 488), el número de violaciones en Berlín perpetradas por soldados del ejército soviético al final de la Segunda Guerra Mundial fue de alrededor de un millón.

de un tercio según algunos estudios<sup>77</sup>, declaran no descartar totalmente la posibilidad de cometer violación si pudiesen estar seguros de que no serían pillados y castigados.

Otra causa de violación es la posesión de características extremas probablemente no adaptativas: igual que ocurre con la violencia en general, los psicópatas cometen una cantidad desproporcionada de las violaciones, y en algunos estudios se ha encontrado entre los violadores una frecuencia de alteraciones cerebrales también más alta de lo normal<sup>78</sup>.

Un tipo particular –pero relativamente frecuente<sup>79</sup>– de violaciones es el de las violaciones a la pareja habitual. En la especie humana contribuye a este tipo de violación el bajo riesgo de consecuencias negativas que suele tener en comparación con otras violaciones, ya que despierta menor rechazo social (lo cual tiene relación con que mucha gente cree que una esposa no debería negarle acceso sexual a su marido)<sup>80</sup>. Por otro lado, algunos estudios apoyan que la percepción por los hombres de riesgo de infidelidad de sus parejas aumenta las probabilidades de que las sometan a coerción sexual o incluso a violación<sup>81</sup>. El riesgo de infidelidad también aumenta las probabilidades de violación en otras especies en las que se forman parejas estables<sup>82</sup>, y ello se puede interpretar como una conducta destinada a disminuir, mediante lo que se llama competencia espermática, las probabilidades de que la hembra sea fecundada por un rival: si hay espermatozoides de otro macho en los conductos sexuales de la hembra, la cópula forzada introduce espermatozoides propios y disminuye las probabilidades de fecundación de los óvulos por ese otro espermatozoides extraño.

La violencia sexual, en tanto que violencia, puede tener también otras motivaciones frecuentes en los actos violentos en general, que trataré más

---

<sup>77</sup> Malamuth (1981) da la cifra del 35% como porcentaje medio obtenido en varios estudios. En un estudio posterior (Malamuth, 1989) el porcentaje obtenido fue del 26%. Estos estudios se hicieron con hombres, mayoritariamente estudiantes universitarios estadounidenses y canadienses (contestando en condiciones de anonimato).

<sup>78</sup> Miller (2014). (Las violaciones pueden estar relacionadas con características extremas no adaptativas cuando provocan castigos cuyo coste supera la ganancia de las posibles concepciones resultantes de ellas.)

<sup>79</sup> Según estudios citados por Miller (2014, p. 74), las violaciones de la pareja habitual constituyen entre el 10% y el 26% del número total de violaciones.

<sup>80</sup> Apostolou (2013).

<sup>81</sup> Goetz y Shackelford (2006), Camilleri y Quinsey (2009).

<sup>82</sup> McKinney y otros (1983), Goetz y Shackelford (2006).

adelante. Una agresión sexual puede, por ejemplo, tener un componente de agresión desplazada<sup>83</sup> (trato la agresión desplazada en el capítulo 7).

---

<sup>83</sup> Sapolsky (2001, pp. 31-32) cuenta que tras mucho tiempo de observación de un grupo de macacos había presenciado dos violaciones, y las dos ocurrieron en las mismas circunstancias: su autor fue un macho que acababa de perder su estatus de macho alfa.

### 3 Inhibición de la violencia, venganzas y castigos

*Al que has de castigar con obras no trates mal con palabras, pues le basta al desdichado la pena del suplicio sin la añadidura de las malas razones.*

Cervantes

Según S. Pinker, los estudiantes universitarios son un sector de la población conocido por presentar unos índices de violencia excepcionalmente bajos<sup>84</sup>. Se les preguntó a dos muestras de este sector si habían fantaseado alguna vez con matar a alguien. Contestaron que sí alrededor del 76% de los hombres y del 62% de las mujeres<sup>85</sup>.

Una causa muy importante de inhibición de la violencia es el conocimiento de que a menudo una agresión va seguida de otra agresión al agresor inicial.

Hay dos tipos de agresión que se consideran una reacción a otra agresión. Uno es la agresión en defensa propia o en defensa de otros individuos, entendiéndose por agresión en defensa la violencia dirigida a un agresor mientras éste está realizando su ataque, y que tiene la utilidad inmediata, si tiene éxito, de abortar el ataque o hacerlo menos dañino. Otra utilidad de la violencia defensiva, si consigue causar daños al agresor, es la *disuasión*: dichos daños desincentivan futuros ataques, del mismo atacante o de atacantes potenciales que observen la escena o reciban información de ella.

El segundo tipo es la venganza. En principio, la venganza es violencia en respuesta a una agresión pero posteriormente a ella. Por tanto ya no puede tener la primera utilidad de la violencia defensiva, y su utilidad principal es la disuasión, o la demostración de poder<sup>86</sup>. Podemos imaginar que la forma más

---

<sup>84</sup> Pinker (2012, p. 633).

<sup>85</sup> Kenrick y Sheets (1993).

<sup>86</sup> Daly y Wilson (2003), McCullough y otros (2013), Gollwitzer y otros (2014). Disuadir a un agresor, o a otros, de repetir el mismo tipo de agresión es distinto de demostrar poder. Pero disuadir al agresor o a otros de realizar cualquier clase de ataque, o incluso cualquier conducta opuesta a nuestros intereses, es algo muy parecido a demostrar poder, ya que la demostración de poder disuade de todas esas conductas. Diré algo más sobre esto en el capítulo 7.

primitiva de venganza es la del agredido hacia el agresor, pero en la práctica tanto los vengadores como los objetivos de la venganza pueden ser parientes o amigos del agredido y el agresor, respectivamente (los individuos actúan como si supieran que dañar a parientes o amigos de un individuo equivale a dañar al individuo). Esto se ha visto (también) en primates no humanos<sup>87</sup>.

Estas palabras forman parte de una conversación, grabada en secreto, entre prisioneros de guerra de la Segunda Guerra Mundial: «Por cada uno de los nuestros que caía, había que poner en práctica diez fusilamientos. Digo que “había que” hacerlo: eran las órdenes. Y por cada herido, tres»<sup>88</sup>. Nada impide que la violencia de una venganza sea mucho mayor que la violencia que, al menos supuestamente, la originó. Por eso la «ley» del «ojo por ojo y diente por diente» podría ser en muchos casos un límite a la violencia si se cumpliera, aunque a menudo no ocurre así. Por otro lado, si quien recibe la venganza la percibe como una agresión injustificada que merece ser vengada se puede crear un ciclo de venganzas interminable. Todo ello hace que las venganzas, a pesar de que su función principal es la disuasión de la violencia, acaben siendo una causa muy importante de violencia humana<sup>89</sup> (por eso dominar los deseos de venganza y castigar moderadamente puede tener un gran efecto en su disminución<sup>90</sup>).

(Es tan probable que a una agresión le siga una venganza que un objetivo sofisticado de una agresión puede ser provocar una venganza. Esta puede ser una táctica utilizada por ejemplo por manifestantes que provocan a la policía para que esta actúe con violencia y ello aumente el apoyo a los manifestantes. En un caso más extremo, grupos terroristas que supuestamente luchan en nombre de una minoría, por ejemplo, agreden al gobierno, el gobierno responde vengándose de

---

Otra función de las venganzas, entendidas en sentido amplio, es eliminar o debilitar a cualquier individuo cuya existencia o bienestar perjudica los intereses propios, es decir, dañar a competidores; uno puede desear “vengarse” incluso de alguien que no le conoce, por ejemplo de alguien tiene el puesto de trabajo que uno desea (Sell, 2013).

<sup>87</sup> Clutton-Brock y Parker (1995).

<sup>88</sup> Neitzel y Weltzer (2012, p. 322).

<sup>89</sup> Daly y Wilson (2003), Barash y Lipton (2011), Walker y Bailey (2013).

<sup>90</sup> Según Pinker (2012, pp. 829-830): «Los movimientos de reconciliación nacional de la década de 1990, en los que Nelson Mandela, Desmond Tutu y otros pacificadores renunciaron a la justicia retributiva en especie a cambio de un cóctel de revelación de la verdad, amnistía y castigos mesurados para los perpetradores más crueles, fueron otro logro de la reducción de la violencia mediante la proporcionalidad calculada».

la minoría, y esta venganza provoca un aumento del apoyo al grupo terrorista<sup>91</sup>. Esta táctica también la pueden utilizar los gobiernos<sup>92</sup>.)

Los motivos para la venganza son muy diversos. Tendemos a sentirnos agredidos no sólo cuando verdaderamente somos objeto, nosotros o nuestros parientes o amigos, de una agresión, sino también cuando alguien causa un «daño a nuestros intereses», lo cual en sentido amplio significa «acción u omisión no conveniente»<sup>93</sup>. Pero a medida que el desencadenante aparentemente principal de una agresión se aleja de ser una agresión anterior propiamente dicha, el nombre más utilizado para referirse a ella deja de ser «venganza» y pasa a ser «castigo».

Es norma universal o al menos muy generalizada que los seres vivos intentemos modificar las características ambientales acercándolas a nuestro óptimo, es decir, a lo que a cada uno más le conviene. Parte importante de ese ambiente son los demás seres vivos, y también es norma universal o muy generalizada tratar de manipular su conducta. Esto se puede conseguir de dos maneras principales.

La primera consiste en conseguir que el individuo que se desea manipular adquiera cierta creencia, suponiendo que si la posee será más probable que tome una decisión conveniente para el manipulador que si no la posee. Si dicha creencia es falsa la manipulación se llama engaño. Sobre los engaños diré algo en otros capítulos.

---

<sup>91</sup> Simon y Clanderhans (2001).

<sup>92</sup> Por ejemplo, el gobierno chileno tenía planes para el caso de perder el plebiscito de 1989 sobre la continuación del gobierno militar, basados en provocar una respuesta violenta de la oposición para así tener una excusa para reprimirla y anular el plebiscito. Sin embargo, esta vez Pinochet no fue secundado por los demás principales mandos militares y tuvo que aceptar la derrota (Kornbluh, 2013, pp. 285-288).

<sup>93</sup> El daño a los intereses (reproductivos) es lo único que le importa a un ser vivo bien diseñado desde el punto de vista evolutivo, siendo el daño directo a los individuos, *normalmente*, un caso particular de daño a los intereses. Las conductas, poco frecuentes, que causan un daño a un individuo pero promueven sus intereses reproductivos son favorecidas por la selección natural. Es el caso, por ejemplo, de algunas conductas de machos de mantis y de arañas que se arriesgan a ser comidos por hembras a cambio de la oportunidad de copular con ellas, con el aliciente de que si son comidos tras una cópula exitosa al menos serán una fuente de nutrientes para sus descendientes; y, en la especie humana, de muchas conductas consideradas heroicas. Esto tiene relación con que en la práctica mucha gente llame «daño» a lo que realmente es sólo un daño a intereses.

Al segundo tipo principal de manipulación podemos llamarle «educación». Cuando cierta conducta conduce repetidamente a resultados negativos, la tendencia a realizar dicha conducta disminuye; si conduce a resultados positivos, aumenta. Por tanto una forma de manipular la conducta de otros es castigar sus conductas inconvenientes y premiar sus conductas convenientes. Un castigo típico consiste en causar un daño por medio de la violencia con el objetivo de desincentivar una conducta; el mismo efecto tiene no dar una recompensa esperada, por lo que también a esto se le llama castigo (del mismo modo, una recompensa puede consistir en librar de un daño esperado). Desde el punto de vista del éxito reproductivo, las consecuencias de recibir un daño y de dejar de recibir un favor son parecidas, y eso explica que a menudo animales y humanos reaccionemos con parecida violencia<sup>94</sup> en un caso y otro, y que los derechos tanto puedan serlo a no ser dañado como a ser beneficiado.

Algunos ejemplos de violencia humana que a menudo son castigos en mayor o menor medida son la violencia contra educandos, la doma, la violencia contra esclavos, la extorsión y la violencia ejercida al amparo de los códigos morales y penales. También puede ser de este tipo mucha de la violencia doméstica<sup>95</sup>. Pero las agresiones suelen deberse a un conjunto complejo de causas, aunque unas pueden ser más importantes que otras en cada caso particular. Así que puede ser que haya muy pocos castigos «puros», pocas agresiones cuya única utilidad sea desincentivar las conductas castigadas, si es que hay alguna. Los estudiosos de las penas o castigos impartidos por la Justicia –que se pueden definir como la respuesta prescrita legalmente a las infracciones de las normas–, por ejemplo, han señalado, además de la disuasión o desincentivación, otras utilidades. Entre ellas están: la eliminación, expulsión o aislamiento del infractor, para evitar que pueda cometer nuevas infracciones graves; el daño al poder y el estatus social del infractor y la reparación de los de la víctima; y la afirmación del poder del estado sobre los infractores<sup>96</sup>.

No todas las motivaciones de la violencia tienen la misma aceptación social. La defensa propia es una motivación muy aceptada, y también lo es la

---

<sup>94</sup> Berkowitz y Harmon-Jones (2004), Renfrew (2005).

<sup>95</sup> Straus (2011). El castigo a la infidelidad, real o supuesta, de la pareja, es un motivo importante, entre otros.

<sup>96</sup> Vidmar (2000), Barash y Lipton (2011). El que los castigos legales tengan más causas que la disuasión explica que en algunos estudios se observe una correlación pequeña entre deseo de disuasión (o miedo a la delincuencia) y apoyo a leyes más punitivas (Ellsworth y Gross, 1994; Tyler y Boeckmann, 1997).

desincentivación de conductas «dañinas para la sociedad». Esto conduce a que resulte conveniente hacer pasar por castigos de este tipo las agresiones que tienen otros objetivos, por lo que las causas de lo que la gente llama «castigo» tienden a ser las mismas que las de la violencia en general.

La variedad de las verdaderas motivaciones de cualquier agresión calificable de «castigo», y cómo la dificultad de conocerlas puede ser aprovechada para proponer las motivaciones más convenientes, pueden ilustrarse con la historia de la investigación de los «castigos altruistas». Durante los últimos años se han hecho muchos experimentos para investigar el altruismo humano, en interacciones entre dos o más personas extrañas entre sí, con juegos económicos como el «Juego de bienes públicos», en los que la ganancia total del grupo se maximiza si cada sujeto hace una aportación máxima pero la ganancia individual se maximiza no aportando nada<sup>97</sup>. En algunos de ellos se vio que la introducción de la posibilidad de castigar aumentaba el grado medio de altruismo (o cooperación, según el término usual en estos estudios). Lo que ocurría era que los más egoístas tendían a ser castigados, y reaccionaban aumentando su nivel de altruismo (su aportación) para evitar nuevos castigos. Imitando lo que ocurre a menudo en la vida real, el castigo tiene en estos experimentos también un coste para quien castiga. Por ejemplo, un participante –o, en otros casos, un observador– puede gastar de su dotación económica una unidad monetaria en castigar a otro, y este otro pierde como castigo 3 unidades monetarias. En algunos estudios quien castigaba salía perjudicado *económicamente*, mientras que quien se beneficiaba del aumento de altruismo de los castigados era el conjunto del «grupo». Por ello, algunos autores<sup>98</sup> alabaron estos castigos costosos calificándolos de «altruistas» o «morales».

---

<sup>97</sup> En el «Juego de bienes públicos» cada jugador recibe una cantidad de dinero, y en cada jugada decide cuánto aporta a una cuenta común y cuánto conserva. Lo aportado por todos en cada jugada se multiplica por un número mayor que 1 y se reparte por igual. Esto conduce al «dilema de los bienes públicos» citado: las ganancias totales se maximizan con aportaciones máximas pero las individuales con aportaciones nulas. Este juego simula a pequeña escala muchas situaciones reales, como la conservación de los bienes comunes.

<sup>98</sup> Como Fehr y Gächter (2002). Cela-Conde y otros (2013, p. 10339) afirman que la “maquinaria mental humana condujo a nuestra especie a tener (...) un sentido de la justicia, un deseo de castigar acciones injustas incluso si las consecuencias de tal indignación dañan nuestros intereses”.

Pero calificar esos castigos de «altruistas» es arriesgado, entre otras cosas porque el efecto inmediato del castigo es causar un perjuicio económico<sup>99</sup>. Además, según experimentos posteriores, la defensa del bien común no es normalmente una causa importante de estos castigos.

Algunos experimentos apoyan que los sujetos castigan cuando los egoístas les perjudican a ellos, pero no cuando perjudican a desconocidos<sup>100</sup>. En otros no se produce el efecto indirecto de incentivar la cooperación<sup>101</sup>.

En otros se observó que una parte de los castigos costosos iban dirigidos a individuos altruistas, es decir, que habían hecho aportaciones altas<sup>102</sup>: parte de los individuos están dispuestos a dañar a otros (y de paso, a veces, desincentivar el altruismo del que ellos u otros resultan beneficiados) incluso si ello les supone un coste, y más si no lo supone. Algunas motivaciones para «castigar» a los más altruistas de las que hay indicios son: venganza ejercida por egoístas que suponen que fueron los altruistas quienes previamente les castigaron<sup>103</sup>, disgusto hacia los que se salen de lo normal y hacia quienes, por comparación, hacen que parezca

---

<sup>99</sup> Los autores de los experimentos sobre las motivaciones de los castigos suelen tomar la precaución de no decirles a sus sujetos que la posibilidad que se les ofrece es la de «castigar», y en vez de ello se utilizan expresiones neutras del estilo de «aplicar una disminución de las ganancias», para evitar que la palabra «castigar» influya en su conducta. Sin embargo, tal vez los propios investigadores se puedan ver influidos por su creencia de que lo que están investigando son los *castigos*, y por sus prejuicios sobre cuáles son las motivaciones propias de los castigos. Mussweiler y Ockenfels (2013) llegan al extremo de llamar «castigos altruistas» a castigos costosos que, en un juego económico entre dos sujetos, no podían producir más que un perjuicio económico para ambos (sin beneficio económico para ningún participante, ni actual ni futuro); los autores *suponen* que el castigo resultaba del deseo de promover una norma de conducta más generosa que, *en otras situaciones*, sería beneficiosa para el bien común.

<sup>100</sup> Krasnow y otros (2012), Pedersen y otros (2013). Pedersen y otros (2013) explican varias limitaciones metodológicas por las que los experimentos iniciales pudieron producir un resultado distinto. Una de ellas es que los sujetos pueden creer que al castigar están haciendo una inversión en reputación, útil en hipotéticas interacciones futuras, por lo que solo a corto plazo el castigo les parece que supone un coste.

<sup>101</sup> En estudios como el de Wu y otros (2009) la posibilidad de castigar es aprovechada pero no aumenta el nivel de altruismo. En otros estudios la cooperación aumenta tan poco que el coste de los castigos hace que la ganancia global sea mayor sin castigos que con ellos (Gächter y Herrmann, 2009).

<sup>102</sup> Herrmann y otros (2008), Gächter y Herrmann (2009), Parks y Stone (2010), Rockenbach y Milinski (2011), Rebers y Koopmans (2012).

<sup>103</sup> Herrmann y otros (2008).

que uno es egoísta<sup>104</sup>, y preocupación por el dominio y las ganancias relativas (ya que la pérdida de una unidad monetaria produce la pérdida de 3 unidades por otro jugador).

En otro estudio se observó que una proporción relativamente alta de los sujetos en el papel de observadores con capacidad de castigar, alrededor del 25 o el 30%, castigaban a individuos cuya conducta aún desconocían. Sus autores creen que estos castigos pueden ser una intimidación, «un intento de establecer que uno es una autoridad dominante que está dispuesta a castigar posteriormente si se siente insatisfecha con la marcha de la interacción»<sup>105</sup>.

En vista de lo anterior se puede sospechar que, junto al deseo de incentivar la cooperación con uno mismo, y sin descartar totalmente el deseo de incentivar la cooperación con terceros, los castigos costosos a los egoístas pueden también tener otras motivaciones<sup>106</sup>, y así lo han confirmado otros estudios. Una motivación importante parece ser la «aversión a la desigualdad» o «motivación igualitaria»<sup>107</sup>. Un equipo de investigadores diseñó un juego que imita al de los bienes públicos, pero en el que no hay ningún altruismo que promover. El juego consiste simplemente en que a cada jugador se le da, aleatoriamente, y con conocimiento de los demás del grupo de que es así, cierta cantidad de dinero. Después, cada jugador puede aumentar o disminuir el dinero de otro jugador, con un coste para sí de un tercio del aumento o disminución decididos: pueden, por ejemplo, dar un regalo o imponer un «castigo» a otro de 3 unidades monetarias, pero a un coste de una unidad para sí.

Los resultados del juego mostraron una tendencia a regalar más a los que habían recibido poco, y a «castigar» más a los que, también por azar, habían

---

<sup>104</sup> Parks y Stone (2010). (En este caso la conducta investigada no fue literalmente un castigo. Se pidió a los sujetos, tras 10 rondas de un juego de bienes públicos, que puntuasen su deseo de que cada uno de sus compañeros continuasen en su mismo grupo; así como a un castigo un deseo débil de permanencia).

<sup>105</sup> Wu y otros (2009, p. 17450).

<sup>106</sup> Los castigos costosos pueden a menudo no ser necesarios porque hay una forma menos costosa de castigar: dejar de cooperar. Según la revisión de literatura antropológica de Baumard (2010), en las sociedades de cazadores-recolectores la gente no suele castigar a los egoístas o a quienes se aprovechan de otros, al menos mediante castigos costosos, sino que normalmente los «castiga» gratuitamente mediante el ostracismo, es decir, dejando de tener tratos con ellos.

<sup>107</sup> Fowler y otros (2005), Johnson y otros (2009). (Esta motivación conduce a castigar a los que han obtenido ganancias gracias a comportarse egoístamente, no para favorecer el altruismo sino para favorecer la igualdad.)

recibido mucho. También tendían a regalar más los que habían recibido mucho, y a castigar más los que habían recibido poco. Los autores encontraron además una relación entre la conducta observada y la emoción de enfado. Las personas que declararon que sentirían mayor enfado hacia una persona que hubiese recibido bastante más que ellas tendían a ser las que más regalaban y castigaban<sup>108</sup>. Otros estudios han obtenido resultados parecidos<sup>109</sup>.

A la gente le suelen importar no solo su riqueza y sus ganancias absolutas, sino también la comparación entre su riqueza y sus ganancias, o su posición social, y las de los demás<sup>110</sup>. Según R. Wilkinson y K. Pickett, en el conjunto de los países más desarrollados la desigualdad económica dentro de un país es causa de diversos problemas sociales y de salud, entre ellos el homicidio y la delincuencia<sup>111</sup>. Aunque no lo dicen, de su hipótesis parece derivarse que si mágicamente se destruyese parte de la riqueza de los más ricos sin que nadie se diese cuenta (de modo que nadie se enfadase) esos problemas se aliviarían. En los estudios citados en el párrafo anterior algunos sujetos estuvieron dispuestos a destruir parte de la riqueza de otros incluso perdiendo dinero con ello, aunque esa riqueza no provenía de una conducta egoísta anterior que pudiese ser desincentivada<sup>112</sup>.

---

<sup>108</sup> Dawes y otros (2007).

<sup>109</sup> Zizzo y Oswald (2001), Zizzo (2002), Gino y Pierce (2009), Shaw y Knobe (2013), Yu (2013). Se puede interpretar de modo parecido el resultado obtenido por Solnick y Hemenway (1998). Otra motivación parecida propuesta para los castigos a los egoístas es el apoyo a la «equidad», es decir, el apoyo a la proporcionalidad entre los beneficios de la cooperación y la inversión realizada por cada individuo (Baumard y Boyer, 2013), proporcionalidad que se vulnera si los egoístas obtienen beneficios a costa de los altruistas. Sin embargo, en los estudios anteriores, la inversión de cada individuo podría considerarse que fue nula, en cuyo caso la proporcionalidad es difícilmente aplicable.

<sup>110</sup> Solnick y Hemenway (1998), Buss (2000), Easterlin (2003), Layard (2005), Fliessbach y otros (2007).

<sup>111</sup> Wilkinson y Pickett (2009). Según Lim y otros (2005), la desigualdad económica alta es uno de los tres principales factores de riesgo de las tasas nacionales de homicidio altas (siendo los otros dos el producto nacional bruto bajo y el cociente nº de mujeres / nº de hombres alto). En cambio, en el conjunto de sociedades pre-industriales analizadas por Rosenfeld y Messner (1991) no hallaron estos autores ninguna correlación entre desigualdad económica y violencia.

<sup>112</sup> Zizzo (2002), que llama a la conducta estudiada «quema de dinero», y Mui (1995) citan varios casos en los que la envidia o alguna otra cosa con similar efecto se opone al progreso económico, ya que hace a las personas exitosas ser diana de agresiones. Estos casos pueden resultar del deseo de igualdad, pero difícilmente del deseo de equidad.

Algunas de las utilidades prácticas de la aversión a la desigualdad (conseguir que parte de los recursos pasen de manos de otros a las propias o de amigos, parientes o aliados, y evitar ser castigado por poseer demasiado) son relativamente obvias. Pero estas utilidades más obvias no pueden explicar la *destrucción costosa* de recursos de los poseedores de más recursos.

Sí la puede explicar, en cambio, la competencia por resultar atractivo a las posibles parejas sexuales u otras personas: uno puede, por ejemplo, resultar perjudicado por la existencia de individuos ricos en recursos porque en comparación uno parece un pobretón sin atractivo en el mercado de la pareja. Esto concuerda con que la gente no solo tiene aversión a la desigualdad económica: la gente también puede sentir el tipo de dolor psíquico llamado *envidia* ante personas a las que ve como superiores a ella en cualidades importantes, y sentir cierto placer cuando a dichas personas les ocurren desgracias<sup>113</sup>. (Sentir placer cuando a otras personas les ocurren desgracias es un motivo para agredirlas, provocando así las desgracias<sup>114</sup>.)

(Pinker dice que este motivo de los castigos ha sido una de las causas de violencia dirigida a ciertos grupos. Según este autor, es relativamente difícil comprender intuitivamente la utilidad de los comerciantes y prestamistas, ya que, a diferencia por ejemplo de los agricultores y artesanos, no producen nada nuevo, aunque aumentan el valor de cosas preexistentes. Esto origina una antipatía hacia

---

Zizzo (2002, p. 2) cita también una forma de justificar esas agresiones: ese éxito solo puede ser debido a haber recibido ayuda del demonio. Por ejemplo un refrán de los Bemba del norte de Rodesia dice que encontrar una colmena con miel es buena suerte, encontrar dos colmenas es muy buena suerte, encontrar tres colmenas es brujería (recuerde también la cita de la nota 58).

<sup>113</sup> Takahashi y otros (2009), van Dijk y otros (2011). Los resultados de van Dijk y otros (2011) apoyan que un motivo por el que las desgracias ajenas pueden ser placenteras es que, por comparación, son beneficiosas para la autoestima. Wilkinson y Pickett (2009, p. 228) no dicen expresamente que la envidia tenga algo que ver con que la desigualdad cause problemas sociales, pero afirman lo siguiente: «Pero también debemos buscar un cambio radical de los valores, de manera que, en lugar de inspirar admiración y envidia, el consumo exagerado sea sinónimo de avaricia e injusticia, y un perjuicio para el planeta».

<sup>114</sup> Cikara y otros (2011) obtuvieron una correlación positiva entre el placer que los sujetos experimentaban al ver fallar a los jugadores de un equipo de béisbol rival y lo probable que les parecía agredir a un seguidor del equipo rival (los sujetos habían sido seleccionados por haber expresado amor y odio bastante extremos a su equipo y al equipo rival, respectivamente).

estos intermediarios que se puede generalizar a los grupos étnicos en los que es frecuente ejercer esas profesiones<sup>115</sup>.)

El que los castigos puedan resultar de distintas motivaciones puede explicar el efecto variable de la publicidad en los castigos. Se ha visto que en algunos experimentos el «castigo moral» aumenta cuando hay observadores<sup>116</sup>. Esto significa que quien castiga está buscando, en parte, obtener cierta reputación (bien de persona altruista, bien de poderosa; lo cual supone una nueva motivación para los castigos). En otro estudio, en cambio, los sujetos estuvieron dispuestos a pagar para ocultar sus castigos mayores, lo cual es indicio de que temían el efecto que dichos castigos podían tener en su reputación<sup>117</sup>.

Por otro lado, y como era de esperar, diversos estudios han encontrado que a los extraños se les infligen o desean castigos mayores que a los compañeros de grupo o parientes<sup>118</sup>. Por último, parte de los castigos, de la clase que sean, pueden ser debidos a errores. Se ha comprobado que los errores de comprensión de los juegos económicos pueden explicar el grado de altruismo observado<sup>119</sup>, y también podría haber errores que afectasen a los «castigos altruistas».

---

<sup>115</sup> Según Pinker (2012, p. 439): «En las ocupaciones de los intermediarios, el capital necesario para prosperar consiste ante todo en pericia y conocimientos más que en tierra o fábricas, por lo que se comparte con facilidad entre parientes y amigos, y es muy fácil de transportar. Por ello, es habitual que grupos étnicos concretos se especialicen en el nicho de los intermediarios y se desplacen a las comunidades que carezcan de ellos, donde tienden a convertirse en minorías pujantes —y por consiguiente en objeto de envidia y resentimiento—. Muchas víctimas de discriminación, expulsión, agresión colectiva y genocidio han sido grupos sociales o étnicos especializados en nichos de intermediarios. Entre ellos se incluyen varias minorías burguesas de la Unión Soviética, China y Camboya, los indios de África oriental, los ibos en Nigeria, los armenios en Turquía, los chinos en Indonesia, Malasia y Vietnam, y los judíos en Europa».

<sup>116</sup> Kurzban y otros (2007).

<sup>117</sup> Rockenbach y Milinski (2011).

<sup>118</sup> Jordan y otros (2005), Bernhard y otros (2006), Lieberman (2007), Schiller y otros (2014).

<sup>119</sup> Una serie reciente de experimentos (Burton-Chellew y West, 2013) ha mostrado que informando mejor a los participantes de que sus acciones pueden beneficiar a los demás se reduce el grado de altruismo. Este y otros resultados de los experimentos apoyan que gran parte del altruismo observado en este tipo de experimentos es resultado de errores de comprensión de la tarea.

---

«Un terrateniente de la provincia de Salamanca, según su propia versión, al recibir noticia del alzamiento militar en Marruecos en julio de 1936 ordenó a sus braceros que formaran en fila, seleccionó a seis de ellos y los fusiló para que los demás escarmentaran. Era Gonzalo de Aguilera y Munro, oficial retirado del ejército, y así se lo contó al menos a dos personas en el curso de la Guerra Civil»<sup>120</sup>.

¿Qué cambió de un día para otro, dando lugar a estos y otros asesinatos? Una posibilidad es que surgiese un nuevo motivo para la violencia. Por ejemplo, el alzamiento y la previsible guerra civil pudieron hacer que algunas personas clasificaran a todos los demás en amigos o enemigos, siguiendo el lema «El que no está conmigo está contra mí»<sup>121</sup>, y a los enemigos identificados les aplicaran la violencia apropiada para los enemigos.

Otra posibilidad es que esa violencia no resultó de que surgiese un nuevo motivo para la violencia, sino de que desapareció algún factor inhibitor, como el temor a ser castigado. En el año 2012 ocurrió en Bahía, Brasil, un aumento de la violencia explicable de este modo: durante una huelga de policías se duplicó la tasa de asesinatos<sup>122</sup>. (Por otro lado, dos de los mismos policías fueron acusados de algunos de los asesinatos<sup>123</sup>, en lo que parece otro ejemplo de violencia estratégica: cuanto más aumente la violencia durante la huelga, más necesaria parecerá la policía y más se atenderán sus reivindicaciones).

---

<sup>120</sup> Preston (2011, p. 29).

<sup>121</sup> Esta frase procede del Evangelio según S. Lucas: Lucas, 11, 23.

<sup>122</sup> «Sólo en la capital, Salvador, se han registrado 50 homicidios en los cuatro días de huelga, un 117% más que en el mismo período del año pasado, según cifras de la agencia Brasil», según el diario «La Voz de Galicia» del 5-2-2012. Pinker (2012, p. 179) cita un caso similar ocurrido durante una huelga de la policía de Montreal en 1969: «Pocas horas después de que los gendarmes hubieran abandonado sus puestos, en la segura ciudad de Montreal se produjeron seis atracos a bancos, doce incendios provocados, un centenar de saqueos y dos homicidios antes de que se llamara a la Policía Montada para que restableciese el orden».

<sup>123</sup> «El viernes fueron detenidos otros dos miembros de la Policía Militar, que están acusados de la matanza de cinco indigentes en Boca do Rio, el pasado 3 de febrero, en plena huelga policial» (Relea, 2012). Ser indigente, como ser un animal, es un caso extremo de ser débil, y un estado muy peligroso precisamente por ser pequeño el riesgo de venganza.

Durante la ocupación de parte de la Unión Soviética por el ejército alemán en la Segunda Guerra Mundial, el gobierno alemán envió batallones cuya función principal era matar judíos. Por otro lado, también envió grupos de entretenimiento integrados por músicos y artistas. A mediados de noviembre de 1942 uno de estos grupos se encontró con uno de los primeros, y «solicitó al comandante del batallón 101 de la policía de reserva unirse a los pelotones: que se les autorizara a disparar en la “acción judía” prevista para el día siguiente. Esta petición extrema fue satisfecha: al día siguiente, el pelotón de ocio se entretuvo a sí mismo y lo hizo fusilando a judíos».

No se pueden conocer las motivaciones de estos músicos y artistas, pero creo que hay algo o bastante de cierto en lo que dicen los autores de la cita anterior: «A aquellos hombres les divirtió hacer algo que, en las circunstancias habituales, nunca se les habría autorizado a hacer: experimentar la sensación de matar a alguien sin ser castigado por ello, de ejercer un poder total, de hacer algo completamente inusual liberados del temor a sufrir ninguna sanción»<sup>124</sup>.

(Este caso sugiere otro posible motivo de la violencia: la diversión. Este parece ser un importante motivo de la caza de animales, y también de humanos. Algunos pilotos prisioneros de guerra, en conversaciones grabadas en secreto, hablaban de lo divertidas que eran las acciones de guerra que realizaban con sus aviones, cuando todo salía bien<sup>125</sup>. No es casualidad que cierto tipo de aviones de guerra se llamen «cazas». Sin embargo, no son esas las únicas conductas violentas que se eligen porque proporcionan placer; es decir, las únicas que no se eligen porque parecen la alternativa menos dolorosa. Por ejemplo, puede proporcionar placer castigar a quienes no cooperaron en un juego económico<sup>126</sup>: debe haber algo de cierto en que «la venganza sabe dulce», pero la gente prefiere decir que lo que busca es justicia, aunque administrarla sea «un penoso deber»<sup>127</sup>. El placer que proporcionan las conductas suele estar ligado a utilidades prácticas, y también la caza las tiene. Por ejemplo, la caza supone normalmente obtención de alimento, entrenamiento de ciertas habilidades y demostración pública de esas habilidades. Así que lo que tienen de particular la caza y otras acciones violentas de las que se dice que se realizan por diversión puede ser alguna otra cosa, como

---

<sup>124</sup> Neitzel y Welzer (2012, p. 156).

<sup>125</sup> Neitzel y Welzer (2012, pp. 71-76).

<sup>126</sup> De Quervain y otros (2004), Singer y otros (2006).

<sup>127</sup> Tras la Guerra Civil, Franco dijo que ningún español honrado podía «apartarse de estos penosos deberes»: se refería al tratamiento que se pensaba aplicar a los vencidos (Preston, 2011, p. 616).

que a la gente no se le ocurre o no tiene interés en buscar una explicación mejor que esa, mientras que en otros casos sí.)

Ya que la posibilidad de venganza o castigo es una causa muy importante de inhibición de violencia, la impunidad puede ser vista como una causa muy importante de violencia. De ahí que la impunidad sea una preocupación constante, por ejemplo, en las organizaciones de defensa de los derechos humanos. Note, sin embargo, que la impunidad es falta de castigo, lo cual significa normalmente falta de violencia. La «lucha contra la impunidad» es normalmente una lucha en favor de que se ejerza violencia justificada contra quienes han ejercido violencia injustificada, para así desincentivar futuros actos de violencia injustificada.

## 4 Beneficios de la vida en sociedad.

*Un antropólogo me contó una vez cómo reaccionaron dos jefes eipo (una etnia papú de Nueva Guinea) que iban a volar por primera vez. No tenían miedo de subir al aeroplano, pero hicieron una intrigante petición: querían que la puerta lateral no se cerrara. Se les advirtió de que allá arriba en el cielo hacía mucho frío y, puesto que no llevaban más vestimenta que su tradicional funda para el pene, se congelarían. No les importaba. Querían llevar unas cuantas piedras grandes que, si el piloto fuera tan amable de volar en círculo sobre el pueblo vecino, dejarían caer sobre sus enemigos a través de la puerta abierta.*

Frans de Waal

En la Biblia, en Josué 8, se dice que después de matar a 12.000 hombres y mujeres de Hai, Josué edificó un altar a Jehová en el que, después de sacrificar «víctimas pacíficas», grabó la «ley de Moisés»: los Diez Mandamientos, uno de los cuales era «No matarás». Josué no fue hipócrita, porque el mandamiento decía «no matarás» sobreentendiendo «a tu vecino»<sup>128</sup>.

Mucha de la violencia humana es colectiva. Mucha otra es individual, pero está aprobada colectivamente. Mucha otra violencia potencial, individual o colectiva, no llega a materializarse por estar desaprobada colectivamente. Conviene por tanto, para entender la violencia humana, entender cómo se forman y actúan esos «colectivos», así como qué son y cómo actúan la aprobación y la desaprobación colectivas.

Las distintas formas y grados de contacto o relación entre unos individuos y otros tienen distintas ventajas y desventajas, y del balance entre unas y otras resultan las formas de relación, y en su caso de sociedad, más convenientes en cada caso.

Empezando por las segundas, las relaciones sociales, o la vida en cercanía de otros individuos, tienen al menos dos importantes consecuencias negativas. Una es el aumento de la probabilidad de contagio de enfermedades transmisibles. La otra es el aumento de la competencia por los recursos, o la disminución de éstos. Por ejemplo, muchos alimentos tienden a estar distribuidos

---

<sup>128</sup> Hartung (1995), Graham y Haidt (2010).

homogéneamente por el territorio. Para una especie que se alimente de ellos la forma óptima de aprovecharlos es distribuirse también homogéneamente. Si en vez de eso los individuos forman grupos, donde esté el grupo en cada momento habrá una sobreexplotación que causará escasez de alimento, que sufrirán principalmente los individuos más débiles.

Para que exista una sociabilidad como la que se observa en la especie humana, entre otras, debe ocurrir que estas desventajas estén sobradamente compensadas por ventajas. Simplificando un poco se puede decir que las principales son los beneficios de las conductas que llamaré «colaboración» y «altruismo».

La colaboración consiste en la realización de conductas coordinadas entre dos o más individuos para llevar a cabo acciones que individualmente no es posible realizar o, al menos, resultarían más costosas. Un ejemplo humano de colaboración es la manipulación colectiva del ambiente para adaptarlo a las necesidades o deseos de los colaboradores: la construcción de un puente, por ejemplo. Otros de los casos más frecuentes de colaboración implican el uso de violencia: la caza cooperativa y la defensa colectiva ante predadores.

Otro caso de colaboración es parecido a la caza y a la defensa ante predadores, con la particularidad de que los predadores o la caza son otros individuos de la misma especie, o sus recursos. Es decir, la colaboración también puede utilizarse para apropiarse de los recursos de congéneres que vivan en soledad o en grupos de menor tamaño, y defenderse de los intentos de otros de apropiarse de los recursos propios. La agresión colectiva entre grupos asentados en territorios vecinos ha sido observada en muchas especies, llegando a haber muertes al menos en los casos de humanos, chimpancés y hormigas. Con estas agresiones los grupos de chimpancés macho adquieren territorio, con sus fuentes de alimento y a veces también hembras<sup>129</sup> (la «adquisición de hembras» puede ocurrir mediante coerción, pero también puede ser más bien resultado de que las hembras prefieran cambiarse al bando que parece más fuerte o que posee mejor o mayor territorio<sup>130</sup>).

Es probable que esta forma de colaboración haya sido especialmente importante en la especie humana<sup>131</sup>, y que sea, en gran medida, la explicación de

---

<sup>129</sup> Goodall (1994), Mitani y otros (2010), Wrangham y Glowacki (2012).

<sup>130</sup> Nishida (1991), Manson y Wrangham (1991).

<sup>131</sup> Según Alexander (2006, p. 2), «es posible que solo nosotros podamos tener como nuestra principal “fuerza hostil de la naturaleza” (nuestro principal competidor y predador) a otros grupos de nuestra propia especie».

la existencia de «grupos» del tamaño de las actuales naciones: los grupos fueron aumentando de tamaño a lo largo de la historia porque al ser mayores tienen más probabilidades de vencer a los grupos rivales<sup>132</sup>; por ello, formar parte de una minoría es una situación peligrosa<sup>133</sup>. (Una consecuencia de la formación de estados, y otras clases de grupos, grandes, es la concentración de poder en algunas personas dirigentes. Estos dirigentes, que a menudo toman decisiones que afectan a la violencia que ejercen o padecen muchas otras, tienen sus intereses y debilidades particulares. Pueden, por ejemplo, ser incapaces de comprender por completo el conjunto de costes de una guerra, y de ese modo tener menos reparos en declararla. La concentración de poder, por tanto, conduce a que esos intereses y debilidades particulares tengan un efecto en la violencia mucho mayor del que sería posible en las antiguas sociedades formadas por pocas personas, y a que la historia de la violencia humana se pueda comprender mejor conociendo las biografías de los dirigentes<sup>134</sup>.)

La violencia entre grupos se puede ver como una consecuencia lógica de la conjunción de dos hechos, la vida en sociedad y la necesidad de competencia derivada de la limitación de los recursos: en las especies sociales la competencia por los recursos se realiza en parte individualmente, dentro de cada grupo, y en parte colectivamente, entre unos grupos y otros. Esto significa que la violencia ejercida por grupos es en parte causa y en parte consecuencia de la vida en sociedad: es causa porque es una de las razones por las que a los individuos les puede ir mejor viviendo en grupo que en soledad; y es consecuencia porque una vez que hay grupos, parte de la competencia ocurre a nivel de grupo, y dicha competencia conlleva violencia.

(Por otro lado, una vez que, por estas y otras razones, se forman grupos, se pueden diferenciar subgrupos cuyos componentes colaboran entre sí por nuevos motivos. Por ejemplo unos individuos pueden colaborar con otros para ascender en las jerarquías sociales, o –lo que no es muy distinto de lo anterior– para obtener un reparto más ventajoso de los recursos poseídos por el conjunto del grupo.)

---

<sup>132</sup> Alexander (2007), Bowles (2012), Turchin y otros (2013).

<sup>133</sup> Tooby y Cosmides (1988), Manson y Wrangham (1991).

<sup>134</sup> Por ejemplo, «se considera generalmente que la inesperada muerte del líder rebelde Jonas Savimbi fue el suceso que puso fin directamente a la guerra de Angola» (Blattman y Miguel, 2010, p. 22).

Lo que le ocurre a un individuo que decide no colaborar, con lo que se ahorra un coste, varía según los casos. En el de la caza cooperativa, por ejemplo, probablemente se queda sin su parte de la posible ganancia. En casos como la construcción de un puente, en cambio, el individuo que no colabora es un gorrón que sin aportar nada se puede beneficiar tanto como los demás. Este «problema de los bienes comunes», el hecho de que a los no colaboradores puede irles mejor que a los colaboradores, pues reciben la misma ganancia pero sin costes, conduciría a que la selección natural prefiriese a los primeros y este tipo de colaboración desapareciese, si no hubiese otros factores que favoreciesen la colaboración en estos casos. Como vimos en el capítulo anterior, una posible solución al problema de los bienes comunes es disciplinar a los gorriones mediante castigos. Otra solución es que la propia colaboración, que en casos como ese es un acto altruista, ofrezca otras ventajas que compensen el altruismo<sup>135</sup>.

La segunda ventaja de la vida en sociedad es que ésta hace posible la proliferación de actos altruistas, siempre con la condición de que el coste para el individuo altruista sea menor que el beneficio para otro(s) individuo(s). Por *acto altruista* entiendo aquí un acto que, *en sí mismo* (sin atender a sus posibles beneficios futuros), implica una pérdida perjudicial para el éxito reproductivo directo del individuo que lo realiza<sup>136</sup>, al tiempo que favorece el de otro(s) individuo(s). A continuación comentaré algunas de las causas de que existan conductas altruistas.

La primera es que si un individuo favorece a un pariente puede estar beneficiando la reproducción de sus propios genes, ya que los parientes tienen más genes en común con dicho individuo que el resto de la población, por término medio. La condición necesaria para que esta causa de altruismo sea viable evolutivamente es que el cociente entre beneficio y coste sea suficientemente alto (mayor cuanto menor es el parentesco). En consecuencia, el parentesco es un inhibidor universal de violencia<sup>137</sup>, y la falta de parientes una situación peligrosa: «Donde los grupos de intereses fraternales sean poderosos,

---

<sup>135</sup> Una de las ventajas que puede tener la colaboración en los proyectos comunes es la mejora de la reputación (Milinski y otros, 2002).

<sup>136</sup> El éxito reproductivo directo de un individuo es el éxito en la producción de descendientes de ese individuo (mientras que el éxito reproductivo global que la evolución maximiza es el consistente en la reproducción de los genes, que se puede promover también mediante la reproducción de individuos genéticamente parecidos).

<sup>137</sup> Daly y Wilson (2003).

un hombre sin parientes agnaticios es un blanco móvil. De hecho, los pueblos tribales pueden *explicar* a un horrorizado misionero o antropólogo un acto de homicidio aparentemente no provocado, destacando que la víctima no tenía parientes»<sup>138</sup>. El parentesco puede ser una causa de altruismo y sociabilidad mayor de lo que podría parecer a juzgar por las sociedades actuales: en nuestro pasado evolutivo lejano los grupos eran probablemente pequeños<sup>139</sup>, y cuanto menor es el tamaño de los grupos mayor es el grado medio de parentesco<sup>140</sup>.

Los humanos solemos tener una gran capacidad para llevar cuenta de nuestros supuestos parentescos, pero tal capacidad no es necesaria para que exista altruismo hacia parientes: los animales suelen conseguir de todos modos beneficiar preferentemente a sus parientes<sup>141</sup> por métodos sencillos como beneficiar preferentemente a quienes han convivido más con ellos, a quienes viven cerca o a quienes tienen un aspecto (visual, oloroso, auditivo, etc.) más parecido a los suyos propios<sup>142</sup>. Algunos de estos mismos métodos, como la observación de convivencia durante la infancia y la evaluación del parecido, parecen ser utilizados también por los seres humanos<sup>143</sup>.

Una segunda explicación del altruismo es la reciprocidad, que puede ser directa o indirecta. La primera, también llamada simplemente altruismo

---

<sup>138</sup> Daly y Wilson (2003, p. 245). Otro ejemplo: las tasas de infanticidio a manos de padrastros y madrastras son mucho mayores que las de infanticidio a manos de padres y madres: del orden de 70 ó 100 veces mayores, según cálculos basados en datos de Canadá y Estados Unidos (Daly y Wilson, 2003, pp. 100-101).

<sup>139</sup> Cosmides y Tooby (2013, p. 203) proponen un tamaño para los grupos ancestrales de entre 25 y 200 individuos.

<sup>140</sup> «Entre los yanomami, por ejemplo, dos individuos escogidos al azar en un pueblo están emparentados casi tan estrechamente como los primos hermanos, y los que se consideran parientes entre sí tienen, en general, un parentesco aún más íntimo», según Pinker (2012, p. 470).

(Este hecho tiene relación con una confusión que conduce a algunos autores a afirmar que hay una causa de altruismo alternativa a las que cito: la llamada «selección de grupo». Se ha debatido mucho si esa afirmación es correcta. Pero en los últimos años autores representativos de ambos lados del debate [Wilson y Wilson, 2007, y West y otros, 2011] han reconocido que la selección de grupo, *cuando se entiende correctamente*, sí puede explicar el altruismo, aunque no lo hace de un modo alternativo: los modelos matemáticos de selección de grupo resultan ser equivalentes a los basados en el altruismo hacia parientes.)

<sup>141</sup> Griffin y West (2003).

<sup>142</sup> Hauber y Sherman (2001)

<sup>143</sup> Burch y Gallup (2000), Lieberman y otros (2007), Lieberman y Lobel (2012).

recíproco, consiste en que dos individuos se hacen, a lo largo del tiempo, distintos favores uno al otro; cada uno de ellos es un acto altruista, pero en conjunto ambos individuos resultan beneficiados<sup>144</sup>. Se conocen pocos casos de altruismo recíproco en animales<sup>145</sup>, pero es muy frecuente en la especie humana.

La reciprocidad indirecta es una sofisticación del altruismo recíproco y también es frecuente en la especie humana. Consiste en favorecer a individuos con «buena» reputación: con reputación de haber hecho favores anteriormente a otros, no necesariamente al individuo concreto que ahora decide si favorecerlos o no<sup>146</sup>. También en este caso cada acto individual es altruista, pero el balance entre costes de los favores que uno hace a otros individuos y beneficios de los favores recibidos de terceros, debidos a que uno ha ganado buena reputación haciendo favores, es normalmente positivo.

En tercer lugar, el altruismo también puede ser consecuencia de la llamada «señalización costosa»: un individuo presenta una característica (como una gran cola de pavo real) o realiza una conducta (como hacer a otro un favor) que tienen cierto coste, para así publicitar que es un individuo tan bien dotado que puede permitirse derrochar recursos; este gasto en publicidad es adaptativo si suele ser recompensado en el futuro al ser preferido uno como pareja o socio, o rehuido como presa o enemigo<sup>147</sup>. En el caso del favor otro(s) individuos(s) resulta(n), *como efecto secundario*, beneficiado(s). Diversos estudios apoyan que esta causa de altruismo existe entre seres humanos, como publicidad ante posibles parejas del otro sexo<sup>148</sup> y en otros casos<sup>149</sup>.

Muchas veces la publicidad está dirigida principalmente a señalar poder o estatus. Por ejemplo durante la práctica tradicional del *potlach* por la tribu Kwakiutl del noroeste de los Estados Unidos, «los jefes locales compiten por regalar –o a veces incluso quemar públicamente– enormes cantidades de sus propias posesiones, a menudo adquiriendo grandes deudas para hacerlo. El jefe que es capaz de regalar o despilfarrar más recursos, y por tanto de cargar con los mayores costes, es considerado como el de mayor estatus del grupo»<sup>150</sup>. Dado

---

<sup>144</sup> Trivers (1971), Silk (2013).

<sup>145</sup> Silk (2013).

<sup>146</sup> Wedekind y Milinski (2000), Milinski y otros (2002), Nowak y Sigmund (2005), Alexander (2007).

<sup>147</sup> Zahavi (2002).

<sup>148</sup> Griskevicius y otros (2007), Iredale y otros (2008), Kruger (2008).

<sup>149</sup> Smith y Bird (2000), Barclay (2012), Fehrler y Przepiorka (2013).

<sup>150</sup> Griskevicius y otros (2007, p. 86)

que la quema o destrucción de posesiones se interpreta como caso de señalización costosa, se puede suponer que en el caso más común en que las posesiones se regalan también esa causa está presente, aunque ahora acompañada por otras causas de altruismo como la reciprocidad directa e indirecta y el altruismo hacia parientes. Otro modo parecido, aunque mucho más común, de señalar estatus es el consumo de lujo<sup>151</sup>.

Algunas de estas causas de altruismo y algunas otras fuentes de beneficio<sup>152</sup> se pueden considerar de un modo más global: cada individuo puede ofrecer ciertos beneficios como pareja y socio, y demanda otros beneficios de sus posibles parejas y socios. La suma de ofertas y demandas crea mercados de parejas y socios<sup>153</sup> (en los que unos individuos son muy valiosos en uno u otro papel por lo mucho que ofrecen, y en consecuencia pueden también ser exigentes en su elección de contrapartes). Este punto de vista destaca tres ideas interesantes en comparación con una visión de la elección de parejas y socios limitada a la reciprocidad directa: la de que el valor de cada individuo depende de su comparación con los demás individuos disponibles, la de que la elección no se basa solo en la reciprocidad directa (sino en todas las formas de producir beneficios), y la de que el valor de cada cualidad varía a lo largo del tiempo en función de la oferta y la demanda<sup>154</sup>.

La reciprocidad y la señalización costosa comparten la conveniencia de que las conductas altruistas sean de conocimiento público<sup>155</sup>, por lo que la publicidad favorece el altruismo<sup>156</sup>, hasta el punto de que en bastantes experimentos, hechos tanto en laboratorio como en situaciones cotidianas, los sujetos se comportaron más altruistamente cuando en el escenario del

---

<sup>151</sup> Nelissen y otros (2011).

<sup>152</sup> Un ejemplo de beneficio otorgado pasivamente es el aprendizaje realizado observando a individuos que hacen bien cierta tarea útil.

<sup>153</sup> Noë y Hammerstein (1994), Gumert (2007), Barclay (2013). Según de Waal (1997, p. 202): «Los grupos de monos pueden ser auténticos mercados de intercambio de sexo, apoyo, espulgamiento, tolerancia hacia la comida, señales de alarma y todo tipo de servicios».

<sup>154</sup> Barclay (2013).

<sup>155</sup> Conveniencia, y no necesidad, porque una persona que realiza una conducta altruista no vista por nadie puede sin embargo contarla y ser creída.

<sup>156</sup> Hardy y Van Vugt (2006), Milinski y otros (2006), Barclay (2012), Yoeli y otros (2013), Winking y Mizer (2013).

experimento se colocaba una reproducción de unos ojos mirando hacia el sujeto<sup>157</sup>.

«Es de bien nacido ser agradecido»: este refrán expresa que no devolver los favores está socialmente mal visto. También está mal visto aportar poco en los proyectos comunitarios, tanto que esa falta de aportación a menudo es castigada, como vimos en el último capítulo. (Así que un nuevo motivo para lo que podría parecer altruismo es evitar ser castigado<sup>158</sup>. La idea de que un individuo puede obtener algo de otro o bien mediante su colaboración o altruismo o bien mediante violencia contra él es una simplificación. En realidad ambos factores pueden formar parte en distintos grados de una misma conducta. Por ejemplo, un individuo puede regalar recursos a otro en parte porque cree que si no lo hace el otro puede enfadarse.)

Del mismo modo, a menudo está mal visto desaprovechar la oportunidad de hacer un favor muy beneficioso para otros si su coste es muy pequeño en comparación. En consecuencia, si uno prefiere no hacer el favor sin ser castigado, al menos con un daño a su reputación, puede convenirle que no se sepa que tiene dicha oportunidad, o desconocerla uno mismo.

Un curioso experimento mental<sup>159</sup> tiene algo que ver con lo anterior. Suponga que sabe que una persona malvada va a telefonar a un número de teléfono fijo escogido al azar de su población el próximo sábado al mediodía y lanzar el siguiente ultimátum a quien coja el teléfono: «A no ser que se corte su meñique izquierdo, mataré a toda una familia». ¿Cree usted que estaría cerca o lejos de su teléfono, alrededor del mediodía del sábado?

Un equipo de investigadores diseñó un experimento que en cierta medida se parece a esa situación. En una primera tarea, cada sujeto tenía que decidir una distribución de dinero (aportado por los investigadores) para sí y otro individuo, entre dos opciones posibles. Cuando una opción era, en relación a la otra, algo peor para los sujetos pero mucho mejor para los otros, la mayoría de

---

<sup>157</sup> Bateson y otros (2006), Ernest-Jones y otros (2011), Nettle y otros (2013), Sparks y Barclay (2013). Según los resultados obtenidos por Sparks y Barclay (2013), el efecto de los ojos puede desaparecer al prolongarse la exposición a ellos. Según el meta-análisis de Nettle y otros (2013) de estudios realizados con el «Juego del dictador», los ojos aumentan la probabilidad de donar algo, aunque no la cantidad donada media: parece que lo que más importa no es dar mucho sino ser visto dando algo.

<sup>158</sup> Esto ocurre tanto en humanos (recuerde lo dicho sobre los castigos costosos en el capítulo anterior) como en animales (Clutton-Block y Parker, 1995).

<sup>159</sup> Citado por Kurzban (2010, p. 80).

los sujetos escogían esa opción, es decir, hacían un pequeño sacrificio para obtener un bien global mayor. Después, en una variante de la tarea, a los sujetos se les informaba de cuánto ganaban ellos en cada opción, pero no de cuánto ganaban los otros, aunque podían averiguarlo fácilmente. Muchos sujetos optaron por no averiguar nada, y la mayoría escogió la opción más favorable para ellos<sup>160</sup>.

Una última causa de altruismo (y de falta de él) son los errores de diseño. Es de esperar que haya cierta proporción de actos altruistas resultantes de errores, por ejemplo de errores por inercia evolutiva, por los cuales un individuo puede realizar un acto altruista en una situación nueva en la que no es adaptativo<sup>161</sup>. Dado que la tendencia al altruismo-egoísmo es también una característica de la personalidad que varía cuantitativamente entre distintos individuos, también es de esperar que haya individuos extremos «mal diseñados» que sean generalmente más altruistas o más egoístas de lo que conviene a su éxito reproductivo.

Los individuos extremos son minoritarios, pero no por ello dejan de ser importantes, no solo para quienes interactúan con ellos, sino, a veces, para poblaciones enteras. Hitler fue un ejemplo de caso extremo que cambió la historia en cierto sentido. Es posible que otros casos extremos hayan cambiado la historia en un sentido muy distinto. Según Pinker:

«Y pese a las bravatas de la Unión Soviética durante la Guerra Fría, sus líderes ahorraron al mundo otro cataclismo cuando Mijail Gorbachov posibilitó que el bloque soviético, y después la propia URSS, dejara de existir; lo que el historiador Timothy Garton Ash ha denominado “impresionante renuncia al uso de la fuerza” y “luminoso ejemplo de la importancia del individuo en la historia”»<sup>162</sup>.

---

<sup>160</sup> Dana y otros (2005). Larson y Capra (2009) replicaron el experimento, con resultados parecidos.

<sup>161</sup> Johnson y otros (2003), Delton y otros (2011), West y otros (2011), Burton-Chellew y West (2013).

<sup>162</sup> Pinker (2012, p. 354).

## 5 Parecido, clasismo y violencia.

*Aquellos que se nos parecen son Nosotros y el resto son Ellos.*

Rudyard Kipling

*Hay que defender el idioma como sea: / con rabia, con furor, a metrallazos. / Hay que defender la lengua en lucha recia / con tanques, aviones y a puñetazos.*

Manuel María Fernández Teixeiro

*«¿Qué es lo peor de ser autista?», cuenta Dawson que le preguntaron de niña. «Que nos odian».*

Redacción de *Investigación y Ciencia*

Los seres humanos, al igual que muchos animales, tendemos a favorecer a los individuos que más se nos parecen. Favorecemos preferentemente a individuos parecidos a nosotros en su anatomía general o en su cara<sup>163</sup>, a quienes se nos parecen en su forma de hablar (su lengua, su acento, etc.)<sup>164</sup> y a quienes se nos parecen en sus actitudes y conducta<sup>165</sup>. Incluso hay estudios que muestran que, al menos algunas veces, favorecemos preferentemente a quienes se nos parecen en características como nombre, fecha de nacimiento o tipo de huella dactilar<sup>166</sup>.

---

<sup>163</sup> Burch y Gallup (2000), Krupp y otros (2008).

<sup>164</sup> Kinzler y otros (2007, 2009), Gluszek y Dovidio (2010), Cohen y Haun (2013). Según Kinzler y otros (2007, p. 12577), «la historia de Estados Unidos sola abunda en ejemplos de discriminación lingüística, desde el cortar la lengua a los esclavos que no hablaban inglés a la prohibición de hablar alemán en público durante la Segunda Guerra Mundial y la ejecución de hablantes de ruso tras la compra de Alaska. La historia mundial reciente proporciona ejemplos de “lengüicidio” emparejado con genocidio de los kurdos en Turquía y de políticas lingüísticas impuestas que dieron origen a las primeras revueltas anti-apartheid en Sudáfrica».

<sup>165</sup> Fischer (2009). También se han obtenido resultados que apoyan que realizar conductas sincronizadas (como ocurre en las danzas, desfiles militares y algunos ritos religiosos) promueve el altruismo hacia los compañeros de sincronización (Wiltermuth y Heath, 2009).

<sup>166</sup> Oates y Wilson (2002), Burger y otros (2004), Jones y otros (2004).

Según apoyan ciertos estudios<sup>167</sup>, tener un nombre o apellido parecido aumenta el atractivo de las personas hasta el punto de influir en la probabilidad de casarse con ellas. Este es, probablemente, un caso extremo y no adaptativo de influencia de las asociaciones de ideas: el afecto positivo que uno tiene normalmente hacia sí mismo se transfiere a las cosas asociadas a uno mismo, incluido su nombre, y de ahí se puede transferir a lo que se asocie a ellas, por ejemplo por su parecido (esta es la misma explicación que para el hecho, citado más arriba, de que el nombre que uno tenga influya a veces en dónde elige vivir y qué profesión escoge<sup>168</sup>). (Esta asociación de ideas funciona también en el otro sentido: además de percibir lo parecido como bueno, tendemos a percibir lo bueno como parecido<sup>169</sup>).

En muchos otros casos, estas asociaciones de ideas sí resultan adaptativas, ya que, por distintas causas, tratar preferentemente a los parecidos tiene el efecto de tratar preferentemente a quien más conviene tratar así. Veamos cuáles son esas causas.

La primera, relativamente específica, es que las personas más parecidas mentalmente y en su forma de comunicarse es más probable que se entiendan y sean eficaces en acciones que exigen coordinación o intercambio, por ejemplo. (Si esas acciones son valiosas, a la gente le convendrá escoger a esas personas como colaboradoras.)

La segunda es que los individuos más diferentes a uno es más probable que le puedan transmitir enfermedades. Esto se debe en primer lugar a que ciertas características infrecuentes, como manchas en la piel, asimetrías corporales y realización de conductas extrañas, son indicios de enfermedad, y muchas enfermedades son contagiosas<sup>170</sup> (tenga en cuenta que, incluso en la actualidad, es difícil asegurar que no hay participación de patógenos en una enfermedad, que la puedan hacer transmisible: que las úlceras gástricas están causadas en gran medida por una bacteria, y, por tanto, pueden ser combatidas con antibióticos, por ejemplo, se descubrió en los años 80 y 90 del siglo XX. En nuestro pasado evolutivo la dificultad fue presumiblemente mucho mayor). Según algunos autores, una segunda explicación es que los patógenos portados por los forasteros

---

<sup>167</sup> Jones y otros (2004).

<sup>168</sup> Pelham y otros (2002).

<sup>169</sup> Por ejemplo, en un estudio cuyos sujetos eran mayoritariamente de raza blanca, a los simpatizantes de las ideas políticas de Barak Obama les pareció que su piel era más clara que a los contrarios a dichas ideas (Caruso y otros, 2009).

<sup>170</sup> Schaller y Park (2011), Ryan y otros (2012).

son más peligrosos por término medio que los portados por compañeros de grupo (ya que pueden ser patógenos novedosos para los que aún no se posee inmunidad)<sup>171</sup>, y, como explico a continuación, los forasteros tienden a ser más diferentes de uno que los compañeros de grupo.

La tercera es que el parecido en aspecto o conducta es un indicio fiable, aunque imperfecto, de parecido genético. Por tanto al favorecer preferentemente a los parecidos en aspecto se está tendiendo a favorecer a los individuos genéticamente más parecidos, que es lo que se espera que hagan los seres vivos bien diseñados. (El parecido en aspecto puede ser señal fiable de parecido genético por dos razones independientes. La primera es que los genes influyen en las características, observables o no, de los seres vivos. La segunda es que los individuos más emparentados tienden a vivir más cerca unos de otros y compartir ambiente en mayor medida que los menos emparentados, y por tanto a compartir influencia ambiental en sus características. Compartir influencia ambiental incluye, por ejemplo, compartir aprendizajes, como el aprendizaje de una lengua y un acento particulares.)

Una cuarta causa de la relación entre parecido y trato preferente (comparable a la tercera: que el parecido es indicio de parentesco genético) es que el parecido también es indicio de ser colaborador. Esto se debe a que los colaboradores tienden a ser individuos cercanos (ya que se procura vivir cerca de los amigos y lejos de los enemigos), también parecidos a nosotros por compartir ambiente incluso aunque no sean parientes (por ejemplo, el parecido en la forma de hablar es mayor cuanto mayor es la proximidad entre hablantes). Además, la fiabilidad de este indicio es aumentada a menudo artificialmente, como explicaré algo más adelante. Y, según lo dicho en el capítulo anterior, igual que tiene lógica que tratemos preferentemente a nuestros parientes, también la tiene que tratemos mejor a los individuos con quienes tenemos relaciones de colaboración y reciprocidad.

Acabo de comentar cuatro causas que conducen a que tratemos mejor a quienes más se nos parecen, y también una causa de que los compañeros de grupo, que tienden a ser quienes mejor se tratan entre sí, tiendan a parecerse: los

---

<sup>171</sup> Navarrete y Fessler (2006), Letendre y otros (2010), Schaller y Park (2011), Reid y otros (2012). Según Letendre y otros (2010), la severidad de los patógenos en una región es causa de etnocentrismo y xenofobia, y estos son a su vez una causa significativa de las guerras civiles y conflictos armados intra-estatales. Sin embargo, según otros autores, como de Barra y Curtis (2012), no es cierto que los patógenos portados por los forasteros sean más peligrosos por término medio que los portados por compañeros de grupo.

compañeros de grupo comparten ambiente. Además, con frecuencia los seres humanos cambiamos consciente o inconscientemente nuestro aspecto, para resultar más parecidos a aquellos otros con los que más nos relacionamos o que son compañeros de intereses, que tienden a ser objeto de trato preferente. Esto ocurre por tres razones.

La primera es que una vez que, por las causas citadas, los individuos más parecidos son tratados mejor, los individuos, sobre todo los menos poderosos, tienen un motivo para desear parecerse a los individuos con que interactúan, para ser tratados mejor por éstos. Diversos estudios han mostrado que la gente a menudo imita inconscientemente a las personas con que interactúa<sup>172</sup>, que quienes tienen un menor estatus o una mayor necesidad de inclusión social imitan más<sup>173</sup>, y que las personas imitadas suelen responder positivamente a la imitación (por ejemplo aumentando el grado en que los imitadores les gustan, en que favorecen a los imitadores o en que confían en ellos)<sup>174</sup>, también de modo inconsciente (aunque una imitación consciente y patente puede producir el efecto contrario). La gente también tiende a aproximar las ideas que expresa a las que cree que posee su audiencia, y también el deseo de conexión o aceptación social es una de las principales causas<sup>175</sup>.

La segunda razón es que a la gente le conviene imitar las conductas o rasgos eficaces o favorecedores del éxito. Para ello, puede ser útil no solo imitar especialmente a las personas más exitosas, si no también imitar las conductas más frecuentes, ya que una conducta puede haberse hecho frecuente gracias a ser eficaz<sup>176</sup>.

---

<sup>172</sup> La imitación repetida puede dejar huella en características permanentes. Esto podría explicar los datos según los cuales los cónyuges aumentan su parecido a lo largo del tiempo (Zajonc y otros, 1987). Esta convergencia causada por imitación podría extenderse a cualesquiera personas que convivan mucho tiempo.

<sup>173</sup> Gregory y Webster (1996), Lakin y Chartrand (2003), Lakin y otros (2008), Chartrand y Lakin (2013).

<sup>174</sup> Chartrand y Bargh (1999), Lakin y Chartrand (2003), van Baaren y otros (2003, 2004), Chartrand y Lakin (2013).

<sup>175</sup> Lerner y Tetlock (1999), Echterhoff y otros (2009).

<sup>176</sup> Esta causa, que citan Fessler y Navarrete (2003, pp. 17-18), que la toman de R. Boyd y P. J. Richerson, puede conducir a nuevos motivos para tratar peor a los distintos. Según Hobbes (1983, pp. 192-3), seguir el consejo de alguien es honrarlo, mientras que no seguirlo es deshonorarlo. Con la imitación puede ocurrir algo parecido. Si la gente tiende a imitar lo que hacen los exitosos o la mayoría, por ser ambas cosas indicio de eficacia, ser imitado se convierte, en las circunstancias apropiadas, en indicio de éxito, y por tanto en

La tercera razón deriva de que las limitaciones de memoria nos impiden a las personas llevar cuenta exacta, según nuestra experiencia, de la fiabilidad en reciprocidad y en capacidad de colaboración de cada una de las demás personas con las que interactuamos, o, en general, cuenta exacta de a quién nos conviene favorecer. Si detectamos que dicha fiabilidad o dicha conveniencia de favorecer correlacionan con alguna marca, o característica fácilmente detectable, utilizamos dicha característica como guía y tratamos preferentemente a quienes la portan<sup>177</sup>. Guiarnos por la marca nos conduce a veces a cometer errores, favoreciendo a quien no nos conviene o dejando de favorecer a quien nos convendría hacerlo, pero esto puede ser un mal menor dada nuestra incapacidad cognitiva para dar el trato individualizado que conviene exactamente en cada caso. Este hecho es causa de que a menudo los componentes de los grupos (o comunidades de intereses, o comunidades de colaboración y reciprocidad) utilicen marcas preexistentes (como el parecido en el habla o el color de la piel), o decidan dotarse de marcas para identificarse como componentes del grupo: «Muchos grupos proporcionan a sus miembros uniformes, insignias, tatuajes, corbatas, cortes de pelo, lugares de reunión habitual, acentos, gustos musicales o jergas característicos»<sup>178</sup>. También puede ocurrir que se decida marcar a los «otros», como cuando muchos judíos fueron obligados por ley a portar una Estrella de David. Cuando alguna de estas «marcas de fiabilidad» indicatoras de pertenencia a un grupo, a las que llamaré a partir de ahora *señas de identidad*, es adoptada por «otros», el grupo inicial puede abandonarla, buscando diferenciarse<sup>179</sup>. Todo ello facilita, como dije, el conocimiento de a quién conviene tratar preferentemente.

(Cuando un grupo humano se separa y se crea una nueva nación, una de las primeras cosas que ocurren es la creación de nuevas señas de identidad: nueva bandera, nuevo himno, nuevos uniformes militares, y hasta nueva lengua. El idioma inglés norteamericano nació de forma relativamente súbita cuando Noah Webster presentó su *American Dictionary of the English Language*, afirmando que «como nación independiente, nuestro honor requiere que tengamos un

---

señal de respeto. No seguir la costumbre mayoritaria se convierte, en consecuencia, en una falta de respeto (en los capítulos 6 y 7 explico qué entiendo por *falta de respeto*).

<sup>177</sup> Kurzban y otros (2001), Cosmides y otros (2003).

<sup>178</sup> Sigmund (2009, p. 8406).

<sup>179</sup> Berger y Heath (2008).

sistema propio, tanto en lenguaje como en gobierno»<sup>180</sup>. Del mismo modo, la lengua hebrea como lengua de uso común fue recuperada por el movimiento sionista, tras haber sido utilizada solo para fines litúrgicos y rituales durante unos 1.700 años. Algo parecido tal vez ocurra con los cismas o divisiones de las religiones, en los que las religiones nuevas adoptan creencias arbitrarias y rituales que pueden funcionar como señas de identidad<sup>181</sup>.)

Estas tres utilidades del parecido conducen al frecuente deseo de «ser como los demás (del grupo)», o de parecerse a la mayoría de las personas del entorno, deseo que tiene una influencia importante, aunque a menudo inconsciente, en la conducta humana<sup>182</sup> (en cambio, la gente tiende a preferir diferenciarse de los individuos de grupos a los que no pertenece o que le disgustan<sup>183</sup>).

(Esto es especialmente interesante cuando ese deseo de parecerse a la mayoría o de no diferenciarse de ella afecta a actitudes, conductas y sentimientos relacionados con la violencia: hay experimentos que apoyan que lo que uno cree que es normal en su entorno influye en sus actitudes hacia minorías étnicas<sup>184</sup>, en la compasión que siente hacia otros<sup>185</sup>, en el nivel de castigo que inflige<sup>186</sup>, en la

---

<sup>180</sup> Atkinson y otros (2008). Estos autores encontraron pruebas de que cuando una lengua se divide en dos lenguas hijas se produce en ellas una variación en el léxico a un ritmo claramente mayor que durante su posterior evolución (cultural) como lenguas individualizadas. Proponen dos posibles causas. Una equivale al «efecto fundador» estudiado en genética y evolución: los cambios rápidos se deben a que un subgrupo no representativo funda una nueva población separada de la principal. Según la otra, que ilustra la cita de Webster, el efecto observado puede «reflejar una capacidad humana para ajustar rápidamente los lenguajes en momentos críticos de la evolución cultural, como durante la emergencia de grupos nuevos y rivales». Muchas lenguas actuales han «nacido» tras un proceso opuesto a este: tras la uniformización y consiguiente pérdida de la diversidad dialectal original de un territorio.

<sup>181</sup> Matthews (2012). Los datos que aporta la revisión de Bloom (2012) se pueden interpretar de modo parecido.

<sup>182</sup> Cialdini y Goldstein (2004), Cialdini (2007), Keizer y otros (2008), Nolan y otros (2008). Ese deseo parece ser mayor en sociedades colectivistas que en las individualistas (Cialdini y Goldstein, 2004), como parece lógico. Según Pinker (2012, pp. 732-737) a veces una creencia o actitud se vuelve mayoritaria porque la gente la adopta creyendo, al principio erróneamente, que es la creencia o actitud mayoritaria.

<sup>183</sup> Berger y Heath (2008), Izuma y Adolphs (2013).

<sup>184</sup> Sechrist y Stangor (2001), Crandall y otros (2002).

<sup>185</sup> Tarrant y otros (2009).

<sup>186</sup> Rebers y Koopmans (2012).

culpabilidad que siente tras haber matado<sup>187</sup> y en el dinero al que está dispuesto a renunciar para evitar una muerte<sup>188</sup>. Según algunos autores, este deseo es una de las causas del acatamiento por soldados de órdenes de violencia extrema e ilegal, como el asesinato de civiles<sup>189</sup>.)

La preferencia por el grupo propio está tan arraigada en los cerebros humanos que se manifiesta incluso en experimentos con lo que los psicólogos llaman «grupos mínimos». Los grupos mínimos son agrupaciones arbitrarias de sujetos, creadas para la ocasión y sin ninguna importancia inicial, aunque, eso sí, *etiquetadas* de alguna manera. Por ejemplo, en un caso se les dijo a los sujetos que, en función del orden de inscripción en el experimento, serían adjudicados o bien al grupo «triángulo» o bien al grupo «círculo». A menudo divisiones arbitrarias como esta son suficientes para causar una preferencia hacia los individuos del grupo propio estadísticamente significativa. En diversos estudios con grupos mínimos se observó que los sujetos tendieron a favorecer preferentemente a los individuos del grupo propio<sup>190</sup>, a perjudicar innecesariamente a los otros<sup>191</sup>, a aprender a temer más rápido a los otros<sup>192</sup> o a hacerles un juicio moral más severo<sup>193</sup>. Pero el efecto es pequeño en comparación con la discriminación practicada por individuos de grupos reales formados por individuos aliados o con intereses comunes: «Las formas más severas de conducta antisocial parecen, más bien, estar restringidas a grupos que son vistos como conjuntos de individuos potencialmente coordinados y cooperativos»<sup>194</sup>.

Las señas de identidad y el parecido influyen en a quiénes decidimos tratar preferentemente, y por tanto en con quiénes inhibimos o no nuestra agresividad, por lo que afectan al patrón de violencia. Es decir, favorecer preferentemente a los parecidos y a los compañeros de grupo implica normalmente agredir preferentemente a los distintos y no compañeros<sup>195</sup>. Tanto es así que la diferencia

---

<sup>187</sup> Webber y otros (2013). En estos experimentos los sujetos creían matar insectos.

<sup>188</sup> Falk y Szech (2013). En estos experimentos los sujetos podían evitar la muerte de ratones de laboratorio destinados a ser sacrificados.

<sup>189</sup> Gigerenzer (2008), Richardot (2014).

<sup>190</sup> Crocker y otros (1987), Jordan y otros (2003), Efferson y otros (2008).

<sup>191</sup> En un juego económico; es decir, les hicieron perder dinero (De Dreu y otros, 2010, experimento 1).

<sup>192</sup> Navarrete y otros (2012).

<sup>193</sup> Valdesolo y DeSteno (2007).

<sup>194</sup> Kurzban y Neuberg (2005, p. 667).

<sup>195</sup> Cohen y otros (2006).

puede ser considerada, con bastante propiedad, una causa de violencia<sup>196</sup>, aunque esa causa resulta a su vez de causas más profundas, como la competición. Desde el momento en que unos individuos y otros tienen conflictos de interés y en que la competencia colectiva es más eficaz que la individual (por lo dicho en el capítulo anterior) cada conflicto puede ser simplificado como una lucha entre los del bando propio (*nosotros*), a los que uno tiende a desear parecerse, y los del bando enemigo (*ellos*), de los que uno tiende a preferir diferenciarse. Si a menudo, en diferentes conflictos, esos «nosotros» (así como esos «ellos») tienden a ser los mismos individuos, la simplificación se robustece y aumenta su influencia en las ideas de los individuos, cuya identificación con el «nosotros» correspondiente también aumenta.

Además, las señas de identidad y el parecido son una causa más directa de violencia, por dos motivos.

El primero es que las personas pueden llegar a sentirse tan identificadas con algunas señas de identidad –como su dios, su profeta, su bandera o su lengua– como para agredir a quienes, según creen, no les han mostrado suficiente respeto.

El segundo es que unas personas pueden utilizar la violencia para forzar a otras a portar unas señas de identidad (o abandonar otras) o a parecerse a la mayoría. El deseo de parecido o conformidad es probablemente una de las causas, por ejemplo, de las mutilaciones genitales femeninas<sup>197</sup>, las circuncisiones masculinas y la persecución de los modos de vestir no tradicionales<sup>198</sup>.

(Muchas señas de identidad y sus efectos son en gran medida procesos culturales, y por tanto están sujetos al problema de la inercia cultural. Cada elemento de una cultura puede haber nacido por su utilidad práctica en ciertas circunstancias, haber sido adoptado, por ello, por la mayoría de la población,

---

<sup>196</sup> Por ejemplo: durante el régimen de los jemes rojos en Camboya (entre 1975 y 1979), se ejecutaron «camboyanos que llevaban gafas porque eso demostraba su condición de intelectuales y, por tanto, de enemigos de clase» (Pinker, 2012, p. 727).

<sup>197</sup> Según la OMS (2013): «Donde la mutilación genital femenina es una convención social, la presión social para ajustarse a lo que hacen y han estado haciendo los demás es una fuerte motivación para perpetuar la práctica».

<sup>198</sup> «En 2009, la periodista sudanesa Lubna Hussein fue detenida en un restaurante de Jartum por llevar pantalones. Como otras mujeres detenidas ese día, fue acusada de “vestir de forma indecente e inmoral”. La mayoría, al igual que muchas otras arrestadas diariamente por cargos similares, se declararon culpables y fueron flageladas» (Redacción de «Amnistía Internacional», 2011, p.32).

haberse convertido así en seña de identidad, y finalmente ser conservado por ello aunque las circunstancias hayan cambiado y la utilidad práctica inicial se haya perdido. Se puede argüir que las señas de identidad existen por importantes motivos, y que la irreverencia o falta de compromiso hacia ellas debilitan la cohesión social necesaria para la competencia exitosa con otros grupos; pero lo cierto es que en un mundo cambiante no es posible saber si las señas de identidad siguen siendo útiles para dichos fines —y no solo para la satisfacción psíquica—, ni si dicha irreverencia o inconformidad trae a la larga, a la sociedad que la condena, más mal que bien o al revés.)

En realidad, normalmente las características de los individuos varían gradualmente a lo largo de escalas, no abruptamente. Es decir, las diferencias entre distintos individuos son de grado, no de clase. Esto es aplicable también a la característica «fiabilidad en reciprocidad y colaboración». Las señas de identidad tienden a transformar una realidad inicial en la que unos individuos son más fiables que otros en una realidad percibida en la que unos («nosotros») son fiables y otros («ellos») no. Estas señas de identidad son consecuencia y también causa de que la gente clasifique a los individuos en uno u otro grupo o clase<sup>199</sup>.

La tendencia a clasificar y a pensar en los individuos y casos individuales como elementos de clases deriva de la incapacidad o dificultad intelectual de tratar a cada individuo de modo individualizado: «la aplicación de categorías es probable que ocurra cuando la persona que percibe carece de la motivación, el tiempo o la capacidad cognitiva para pensar en profundidad (y de modo realista) sobre otros»<sup>200</sup>.

Una vez que un individuo o caso individual es clasificado por uno como perteneciente o no a cierta clase, la clasificación puede empezar a influir en cómo uno lo percibe: «El principio del meta-contraste es un descubrimiento básico en cognición según el cual las similitudes entre estímulos que comparten

---

<sup>199</sup> Son consecuencia porque una vez que uno decide qué individuos forman parte de su grupo desea poder identificarlos fácilmente mediante señas de identidad, y son causa porque una vez que uno da crédito a ciertas señas de identidad cualquiera que las porte tiende a ser clasificado como perteneciente al grupo propio.

<sup>200</sup> Macrae y Bodenhausen (2000, p. 105). «Dicho sencillamente, el pensamiento categórico es preferido porque es cognitivamente económico» (Macrae y Bodenhausen, 2001, p. 241).

pertenencia a una categoría se acentúan y, al mismo tiempo, se acentúan también las diferencias entre estímulos que caen en categorías diferentes»<sup>201</sup>.

Una manifestación de esta forma *clasista* de pensar<sup>202</sup> es la aversión a las fronteras difusas y las definiciones no concluyentes, que, aunque son más realistas que las fronteras y definiciones nítidas, son también más difíciles de manejar mentalmente, aversión a menudo aprovechada e intensificada en el lado más poderoso de la frontera. De esa aversión pueden resultar, por ejemplo, los esfuerzos por encontrar nuevas definiciones de ser humano que nos separen de los demás animales a medida que las anteriores van dejando de ser sostenibles, y los esfuerzos igualmente infructuosos de definir «científicamente» a los judíos durante el nazismo<sup>203</sup>; así como la oposición a los matrimonios mixtos, a la contaminación y mezcla de lenguas y a las herejías y otras diversas impurezas y heterodoxias, y las cirugías en los órganos genitales de muchos niños intersexuales (de características sexuales intermedias) para mejorar su encaje en uno u otro sexo.

El pensamiento clasista está relacionado con la tendencia a creer que las cosas o seres vivos que comparten un mismo nombre o la «pertenencia a la misma clase» comparten también una esencia: «La investigación del esencialismo psicológico demuestra que la gente percibe las categorías “naturales” –como los seres vivos– como poseedores de una naturaleza subyacente, definida e invisible que les hace ser lo que son (...). El esencialismo psicológico parece ser un sesgo cognitivo común, y ha sido identificado entre niños y adultos de un amplio abanico de culturas (...). En estos contextos, la gente muestra una fuerte tendencia a juzgar que la pertenencia a una categoría refleja una esencia inmutable subyacente»<sup>204</sup>.

---

<sup>201</sup> Reid y otros (2012, p. 474).

<sup>202</sup> Llamo pensamiento «clasista» a lo que Dawkins (1998) llama «mente discontinua»: «Si se me preguntase si una mujer de un metro setenta y dos centímetros y medio es alta, me limitaría a encogerme de hombros y diría: “Mide un metro setenta y dos centímetros y medio. ¿No es eso todo lo que necesitamos saber?”. Pero la mente discontinua, por caricaturizarla un poco, llevaría el caso ante los tribunales (probablemente con grandes gastos) para decidir si la mujer en cuestión es alta o baja. La verdad es que apenas necesito hablar de caricatura. Durante muchos años, los tribunales de Sudáfrica han desarrollado una vivísima actividad para decidir si determinados individuos de progenitores mixtos eran blancos, negros o de color» (Dawkins, 1998, p. 107).

<sup>203</sup> Koonz (2005).

<sup>204</sup> Dar-Nimrod y otros (2011, p. 442).

También está relacionada con el clasismo la tendencia a pensar en grupos o clases como si fueran individuos, con sus propias mentes e intenciones. Ejemplos de esta tendencia son afirmaciones como esta: «La maquinaria mental humana condujo a nuestra especie a tener conciencia de sí misma, pero, al mismo tiempo, un sentido de la justicia, un deseo de castigar acciones injustas»<sup>205</sup>. Cuanto más cohesionado está un grupo más parece que tiene una mente propia y más responsabilidad en la «conducta colectiva» se atribuye a cada miembro<sup>206</sup>, y más responsabilidad se atribuye al colectivo por lo que hacen algunos de sus miembros<sup>207</sup>. Esto conduce a una causa de violencia más específica que la preferencia general hacia el grupo propio: los individuos pueden ser vistos como corresponsables de las agresiones realizadas por «compañeros de grupo», y los compañeros de grupo de las víctimas, sobre todo los que más se identifican con su grupo, pueden desear vengarse agrediendo a dichos individuos inocentes o al grupo entero al que pertenecen los agresores, más cuanto más se ve el grupo como una entidad cohesionada cuyos miembros comparten características u objetivos<sup>208</sup>. Los mecanismos psíquicos implicados no debe de hacer falta que

---

<sup>205</sup> Cela-Conde y otros (2013).

<sup>206</sup> Waytz y Young (2012).

<sup>207</sup> Stenstrom y otros (2008).

<sup>208</sup> Lickel y otros (2006), Stenstrom y otros (2008). Tras los atentados del 11 de septiembre de 2001, Bin Laden justificó el ataque a inocentes como respuesta a la muerte de musulmanes inocentes, por ejemplo la muerte de niños iraquíes causada por el embargo contra Irak: «Mataremos a los reyes de los infieles, a los reyes de los cruzados y a los civiles infieles, a cambio de los niños que están matando ellos. Es algo que tanto el derecho como la razón autorizan (...). Si ellos matan a nuestras mujeres y a nuestros inocentes, nosotros mataremos a sus mujeres y a sus inocentes» (Bozarslan, 2009, p. 293). En 1996, durante una entrevista en televisión a la secretaria de estado estadounidense Madeleine Albright, se desarrolló, en relación a las sanciones a Irak, el siguiente diálogo: *Lesley Stahl*: «hemos oído que han muerto medio millón de niños. Esos son más niños que los muertos en Hiroshima. ¿Vale la pena el precio?»; *Albright*: «creo que es una elección muy difícil, pero el precio... creemos que vale la pena el precio» (Rai y Fiske, 2011, p. 64).

En España, según Preston (2011, pp. 652-653), el mensaje subyacente de la Causa General era que «todos los vencidos eran culpables de todos y cada uno de los crímenes cometidos durante la guerra en la zona republicana». La Causa General era la «Causa General informativa de los hechos delictivos y otros aspectos de la vida en zona roja desde el 18 de julio de 1936 hasta la liberación»: un enorme archivo del que se extraían «pruebas» con las que procesar a los sospechosos de delitos como oponerse al Movimiento Nacional con actos concretos o con «pasividad grave».

sean muy sofisticados, ya que, como dije más arriba, también entre primates no humanos la venganza puede ser ejercida por parientes o amigos del individuo agredido y dirigida hacia parientes o amigos del agresor<sup>209</sup>.

Por parecidas razones muchos individuos sienten orgullo, vergüenza o culpabilidad por lo que hicieron otros individuos de «su grupo», no sólo coetáneos, sino incluso aunque hayan vivido siglos atrás<sup>210</sup>. Esta tendencia puede ser aprovechada por personas que no son víctimas pero pertenecen, en alguna clasificación, a una clase de personas que contiene o contuvo víctimas, para pedir indemnizaciones a personas que tampoco son culpables. Algunos autores creen que esta es una causa, por ejemplo, de la permisividad hacia la violencia ejercida por el Estado de Israel<sup>211</sup>.

---

A veces la frase «no es uno de los nuestros», o cualquier otra frase o seña de identidad que tenga ese significado, equivale a una sentencia de muerte. La palabra inglesa *shibboleth* significa «contraseña», y procede de un pasaje bíblico (Jueces 12:4-6). Según este pasaje, los galaaditas vencieron en batalla a los ephrateos, y tomaron posesión de ciertos vados del Jordán. Cuando un ephrateo

---

<sup>209</sup> Clutton-Brock y Parker (1995). Lickel y otros (2006, pp. 379-380) proponen varias explicaciones de que la venganza por cierta acción se pueda ejercer sobre individuos distintos de los autores de la acción. Una es que los vengadores pueden creer que otros miembros del grupo animaron o facilitaron la acción. Otra es que pueden creer que otros miembros del grupo son culpables de no haber impedido la acción. Estas creencias (que, por cierto, pueden ser *parcialmente* correctas) no pueden, sin embargo, explicar la venganza ejercida sobre individuos necesariamente inocentes, como los niños pequeños. Esta venganza ejercida sobre inocentes tiene al menos dos causas distintas. La primera es que matándolos se evita el riesgo de que en el futuro se venguen a su vez de la venganza: Daly y Wilson (2003, p. 249) citan un caso, recogido en Albania en 1912, en que cierto día fueron asesinados los 17 miembros masculinos de una familia, incluido un niño de 5 años (lo cual se justificó así: “era sangre mala y no debía propagarse más”). La segunda es que dañando a miembros inocentes del grupo se suele dañar a los culpables, igual que se les dañaría si se destruyesen sus propiedades, ya que las relaciones entre unos y otros miembros de un grupo cohesionado son por término medio beneficiosas; dañar a un hijo del culpable, por ejemplo, es una forma muy segura del dañar al culpable, al menos en su éxito reproductivo.

<sup>210</sup> Brown y otros (2008), Wohl y Branscombe (2008).

<sup>211</sup> Ridao (2004, cap. 10), Zizek (2009, p. 147).

huido pedía permiso para utilizar los vados le preguntaban si era ephrateo, y si contestaba que no le mandaban decir *shiboleth*. Si era incapaz de hacerlo bien y decía *siboleth* lo degollaban en el acto. Así murieron 42.000 ephrateos.

Aunque la Biblia no es una fuente históricamente muy fiable, es probable que al menos sí informe sobre la visión del mundo que poseían sus autores. En la actualidad las contraseñas siguen siendo a veces cuestión de vida o muerte. Por ejemplo, durante la Guerra Civil Española no contestar, o incluso no contestar suficientemente rápido, con un «¡viva!» a un «¡viva España!» podía ser causa de morir asesinado<sup>212</sup>.

---

<sup>212</sup> Ruiz Vilaplana (2010, pp. 41-42 y 46).

## 6 Jerarquías sociales y derechos.

*Pienso que eso de «tener derecho» es un asunto muy delicado, porque una vez que alguien tiene derecho a algo puede golpear a otra persona en la cabeza con ese derecho.*

Paul Feyerabend

Los humanos tenemos normalmente una asociación mental entre altura y poder<sup>213</sup>, que tiene efecto en los dos sentidos: las personas más altas se perciben como más poderosas<sup>214</sup>, y las más poderosas parecen y se creen más altas<sup>215</sup>. Esta asociación se manifiesta por ejemplo en el uso de púlpitos y tronos elevados. También se manifiesta en otros hechos, como este: desde 1896 todos los ganadores de elecciones presidenciales en los Estados Unidos medían considerablemente más que el término medio<sup>216</sup>, y en la inmensa mayoría de las elecciones venció el candidato más alto de entre los de los dos partidos más importantes<sup>217</sup>.

La asociación mental resulta de que en nuestro pasado evolutivo el poderío físico, con el cual correlaciona la estatura, fue una característica importante para conseguir poder, aunque en la actualidad en los países desarrollados eso sea así solo en pequeña medida. Según de Waal: «Los seres humanos siguen siendo sensibles a los marcadores físicos de rango. Los hombres menudos, como el candidato a la presidencia estadounidense Michael Dukakis o el antiguo primer ministro italiano Silvio Berlusconi, recurrían a una banqueta para los debates y fotos de grupo oficiales. Hay fotografías de Berlusconi sonriendo cara a cara con un líder al que en realidad no le llega a los hombros. Podemos reírnos de sus complejos napoleónicos, pero es cierto que los cortos de talla tienen que trabajar más para imponer su autoridad»<sup>218</sup>.

---

<sup>213</sup> Schubert (2005).

<sup>214</sup> Stulp y otros (2012).

<sup>215</sup> Wilson (1968), Duguid y Goncalo (2012). Los estudios de Fessler y otros (2012) apoyan que sostener un arma también hace que la gente sea percibida como ligeramente mayor y más fuerte.

<sup>216</sup> Stulp y otros (2012).

<sup>217</sup> Cialdini (2007, p. 290, nota 7)

<sup>218</sup> De Waal (2007, p. 67).

Distintos individuos tienen, en mayor o menor medida, intereses distintos, que a menudo entran en conflicto. Si dos individuos hambrientos, pongamos por caso, tienen a su alcance un alimento insuficiente para las necesidades de los dos, puede interesarles a ambos apropiarse de todo o la mayor parte del alimento, y por tanto sus intereses entran en conflicto. Probablemente la forma más primitiva de resolverlo es pelear: el que gana la pelea se queda con el alimento. Esta solución es, sin embargo, muy ineficiente.

Una pelea es una actividad arriesgada, no sólo cuando se pelea contra un individuo más fuerte. Como pelear es algo que puede ser útil con frecuencia, la evolución ha favorecido la habilidad de evaluar la capacidad de lucha de otros individuos en comparación con la propia. Esta habilidad permite una mejor toma de decisiones en las situaciones de conflicto: pelear si uno calcula que es más fuerte que el otro y, por tanto, es probable ganar la pelea, y retirarse en caso contrario. En muchas especies los individuos en situación de conflicto realizan conductas de exhibición coordinadas en las que cada rival muestra la propia capacidad de lucha y evalúa la del contrario, conductas que normalmente saldan el conflicto. La capacidad de lucha se muestra y se evalúa por características diversas, variables según las especies, como volumen corporal, dentadura, volumen de voz, etc. Si las exhibiciones no saldan el conflicto, normalmente ocurre una *escalada*: los rivales empiezan a agredirse; las primeras agresiones son poco intensas y siguen teniendo una función de demostración y evaluación recíproca de fuerza, y permitiendo al rival retirarse con pocos daños; si esto no ocurre la intensidad aumenta hasta que uno se retira o es vencido.

Esta solución es aún relativamente mala. Para un individuo a punto de morir de hambre no es buena idea renunciar a una comida porque la reclame también un competidor que parece un poco más fuerte. Un individuo en esa situación tiene en cuenta la capacidad relativa de lucha, pero es conveniente que tenga en cuenta también su extrema necesidad, y luche incluso si sus probabilidades de victoria son pequeñas pero no nulas. En consecuencia, al individuo que parece más fuerte también le conviene tener en cuenta que su rival tal vez esté dispuesto a pelear aún siendo menos fuerte, y valorar también sus propias necesidades. Dado que «no hay enemigo pequeño», y hasta una pequeña herida se puede infectar y causar la muerte, puede ser mejor no pelear contra un enemigo menor si uno está bastante saciado. En resumen, lo eficiente es tener en cuenta la diferencia entre la capacidad de lucha de ambos individuos, lo útil o necesario que es para uno el recurso en disputa, y lo dispuesto que parece estar el otro a pelear, lo cual se infiere de señales como las propias de las emociones de enfado y miedo. Así que también se vio favorecida por la evolución la capacidad

de tener en cuenta dicha disposición a pelear, la agresividad. Por tanto, lo que en realidad se evalúa en los posibles rivales es una combinación de capacidad de lucha y agresividad o disposición a luchar.

Esta forma de decidir si luchar o no hace posible el engaño: se puede ganar el conflicto gracias a conseguir comunicar una fuerza o agresividad mayores de las que realmente se poseen. Pero el riesgo de ser engañado puede ser un mal menor: si un individuo extremadamente deseoso de no ser engañado decidiese pelear siempre, fuesen cuales fuesen las apariencias, conseguiría efectivamente no ser engañado, pero recibiría muchas palizas de individuos que, además de parecer fuertes y agresivos, lo son. Este mal menor tiene mucha importancia para los asuntos tratados en este libro, ya que, en última instancia, el componente engañoso de muchas justificaciones tiene como fin justamente eso: comunicar una fuerza o agresividad mayores de las que realmente se poseen. Puede que no lo parezca superficialmente, pero confío en poder mostrárselo en los capítulos 8 a 12.

Cuando se junta un grupo de individuos en un pequeño espacio, surgen conflictos con relativa frecuencia. Dicha frecuencia y el hecho de que cada uno puede observar los resultados de las luchas propias y ajenas conducen a que cada individuo pueda hacer una evaluación relativamente buena de su propia capacidad de lucha en comparación con la de los demás. A medida que esto ocurre las luchas disminuyen y la situación se acerca a un estado hipotético de ausencia de luchas en el que quien calcula que va a perder si lucha cede ante quien calcula que va a ganar.

En esa situación, que ocurre en las especies sociales, ya que en ellas se da la condición de haber un grupo de individuos (al menos dos) en poco espacio, un observador puede describir una jerarquía de dominación. Una jerarquía de dominación o jerarquía social es una jerarquía en la que el orden viene dado por quién normalmente domina a quién, o quién normalmente cede ante quién cuando dos individuos están interesados en el mismo recurso. Dado que este ceder sin luchar típico de las jerarquías de dominación proviene de las evaluaciones que cada uno hace de sí mismo y los demás, y que éstas mejoran la decisión de luchar o no evitando luchas peligrosas o innecesarias, las jerarquías de dominación son generalmente ventajosas para todos, respecto a la situación hipotética inicial en que los distintos individuos desconocen sus fuerzas relativas, porque disminuyen el número de dichas luchas peligrosas. La razón de que los individuos subordinados permanezcan en el grupo social es que calculan que vivir en soledad (o en otro grupo) sería aún más desventajoso:

«Estas jerarquías funcionan para dar al individuo dominante, sin luchar, recursos que probablemente podría conseguir si luchase por ellos, mientras el subordinado pierde lo que sería probable que perdiese de todas maneras, pero ahorra energía y evita el riesgo de daño. La estrategia de ser subordinado es aceptar el menor de dos males –dispersión o subordinación– ante el hecho de la dominación de otro individuo. Donde los individuos sobreviven muy pobremente fuera de un grupo social, la dispersión puede ser la alternativa más costosa»<sup>219</sup>.

Las jerarquías son sólo relativamente estables. Continuamente unos individuos ganan y otros pierden capacidad de lucha, por lo que a los primeros les conviene, y así lo hacen, probar alguna vez a desafiar a individuos superiores para ascender en la jerarquía. Se puede decir que en las especies sociales la lucha directa por los recursos ha sido sustituida en gran medida por una lucha indirecta: se lucha directamente por el ascenso en la jerarquía, y a su vez la posición en la jerarquía determina en gran medida el acceso a los recursos (ya que determina quién cede ante quién cuando un recurso es querido por más de un individuo), como se observa en el caso de unos primates llamados langures:

«Cuando un individuo se ve forzado a dejar su puesto [de macho alfa] el animal “victorioso” lo ocupa enseguida. De esta manera los langures aclaran las relaciones de dominio y sumisión. Posteriormente, cuando se trata de un objetivo real –un buen puesto en un árbol repleto de fruta o un lugar sombreado para el descanso–, los individuos de rango inferior abandonan su lugar en cuanto ven acercarse al animal dominante, al que no le hace falta imponerse con más amenazas»<sup>220</sup>.

Al individuo en la posición más alta de la jerarquía se le suele llamar alfa. En muchas especies los machos alfa son bastante agresivos con los demás: agreden de vez en cuando como forma de reafirmar su superioridad. Parece extraño que estos individuos especialmente despóticos sean tolerados, ya que una coalición de sólo dos o tres individuos podría normalmente vencerlos. La razón de que existan es que el éxito de tal coalición hipotética requiere cierto nivel intelectual que alcanzan individuos de pocas especies.

---

<sup>219</sup> Trivers (1985, p. 82).

<sup>220</sup> Sommer (1995, p. 96).

Entre ellos están los chimpancés adultos normales<sup>221</sup>. Entre los chimpancés, por tanto, la lucha por el ascenso en la jerarquía se complica. Ya no sólo importan la capacidad de lucha y la capacidad de engaño. Adquiere gran importancia la capacidad de establecer alianzas provechosas, que a su vez depende no sólo de la capacidad diplomática o política, sino también de la posesión de otras cualidades valiosas que hagan de un individuo un aliado conveniente, como fuerza, inteligencia, experiencia en la adquisición de alimentos y otras tareas, belleza, generosidad y habilidades sociales. Llamaré «capacidad ampliada de lucha» (CAL) a la capacidad de lucha de cada individuo contando con el apoyo social con que cuenta por estos otros motivos.

Otra novedad importante es que muchos individuos pueden estar interesados en favorecer ciertas *conductas*, y no sólo a ciertos individuos. Por ejemplo, muchos chimpancés resultan beneficiados cuando otros individuos consiguen cazar algún animal, debido a que algo de comida les acaba tocando. Tiene sentido entonces que protejan esa actividad, y de hecho entre los chimpancés, a diferencia de otras especies de primates, a menudo el macho alfa no tiene poder para arrebatar su caza a los cazadores: en el reparto suelen mandar los cazadores<sup>222</sup>. Es posible que otra actividad socialmente protegida por los chimpancés sea la reciprocidad. Al menos eso parece a juzgar por este suceso protagonizado por la hembra Puist y dos machos:

«Las reglas no siempre son obedecidas, y su violación clara puede ser castigada. Un ejemplo de esto último ocurrió en una ocasión en la que Puist había prestado su apoyo a Luit para ahuyentar a Nikkie y posteriormente, cuando Nikkie realizó una exhibición de fuerza contra ella, Puist se volvió hacia Luit con la mano extendida para pedirle apoyo: éste no hizo absolutamente nada por protegerla contra el ataque de Nikkie. Inmediatamente, Puist se puso contra Luit, ladrando furiosamente, le persiguió por toda la instalación e incluso le golpeó»<sup>223</sup>.

Podemos inferir que esa persecución y ese golpe fueron un castigo socialmente aceptado del hecho de que Luit era mucho más fuerte que Puist.

---

<sup>221</sup> Según de Waal y Luttrell (1988, p. 110), «los chimpancés son menos remisos a intervenir en contra de la jerarquía de dominación existente que los macacos», cuando apoyan a un individuo en disputa con otro.

<sup>222</sup> Boesch y Boesch (1989, p. 561), de Waal (1997, pp. 183, 196 y 198; y 2007, p. 202).

<sup>223</sup> De Waal (1993, pp. 304-305).

Ambos se comportaron como si de algún modo supieran que los demás, principalmente las demás hembras<sup>224</sup>, no aceptarían que en ese momento Luit utilizase la violencia contra Puist.

Esto, a su vez, podría deberse a que entre los chimpancés la reciprocidad es generalmente beneficiosa y por tanto puede ser beneficiosa una actitud negativa hacia quienes no devuelven los favores, lo cual expresa de Waal, el autor de la descripción del suceso, diciendo que la violación clara de las normas puede ser castigada. Por supuesto, no hace ninguna falta que los chimpancés tengan en mente ciertas normas para que actúen como lo hicieron en este caso. Lo importante es que una actitud negativa generalizada hacia cierta conducta facilita que la conducta sea castigada, no sólo colectiva sino también individualmente<sup>225</sup>.

Mucho de lo dicho hasta aquí se puede describir utilizando la palabra «derecho», entendiendo por «derecho» un interés defendible, en caso de necesidad, con violencia socialmente respaldada o al menos admitida<sup>226</sup>: los individuos de posición superior en la jerarquía tienen más derecho a los recursos que los de posición inferior, los chimpancés que consiguen cazar tienen derecho a tener el papel principal en el reparto, y los que han hecho cierto favor parecen tener derecho a que se lo devuelvan.

Del mismo modo, muchos animales tienen deberes: es probable que sean agredidos si los incumplen. La mayoría son deberes pasivos: consisten sólo en respetar los derechos de otros. Pero también existen deberes activos. Uno de ellos parece ser, entre los chimpancés, devolver ciertos favores. Otro, mucho más frecuente, o al menos más visible, es realizar gestos de sumisión al macho alfa y

---

<sup>224</sup> Que Luit fuese más fuerte que Puist y que fuesen las hembras el principal apoyo con que contaba Puist no se infiere del párrafo que cito, pero sí de otras informaciones contenidas en el libro del que procede la cita.

<sup>225</sup> De Waal cita también dos casos (entre chimpancés y macacos japoneses, respectivamente) de «castigos» a individuos de rango superior por individuos previamente agredidos por éstos de un modo que violaba «el código social» (de Waal, 1997, pp. 298-299, nota 4, y 204-205); y estudios que muestran cierto respeto por la propiedad privada de parejas sexuales y de objetos en primates no humanos (de Waal, 1997, p. 312, nota 18).

<sup>226</sup> Es evidente la relación entre violencia y derecho legales: los castigos legales se prescriben para castigar actos y omisiones a los que no se tiene derecho legal. Dejando aparte la legalidad, algunos estudios encuentran una correlación entre violencia y el *sentirse con derechos* (Campbell y otros, 2004; Reidy y otros, 2008; Archer y Thanzami, 2009). En particular, mucha violencia atribuida a los celos en parejas tiene relación con el sentirse con derechos de propiedad (Daly y Wilson, 2003).

a veces también a otros machos y hembras de alto rango. (Los gestos de sumisión pueden derivar de los gestos de apaciguamiento o de rendición ejecutables en las escaladas. Cuando un individuo, peleando con otro, decide darse por vencido, es frecuente que adopte posturas o gestos estereotipados que expresan sumisión y que conducen normalmente al cese inmediato de la agresión por el rival.) Los machos alfa gustan de reafirmar su posición social de vez en cuando, con agresiones o al menos con conductas amenazantes, y también a veces exigiendo de sus subordinados ciertos gestos de sumisión<sup>227</sup>. No realizar el debido gesto de sumisión es una falta de respeto (o de reverencia).

Resumiré lo anterior en el caso de los chimpancés. Supongamos que dos chimpancés del mismo grupo están interesados en un mismo recurso. Para decidir qué hacer –cuánta agresividad mostrar ante cada posible reparto, cuánto pelear de hecho, cuándo ceder– cada uno de los dos individuos tiene en cuenta diversos factores. Entre ellos:

1: *La diferencia de rango o posición jerárquica*: como resultado principalmente de la observación de litigios anteriores cada uno sabe quién está por encima en la jerarquía. Por tanto, saben quién, *en principio*, ganaría normalmente una lucha en caso de llegarse a ella. Así que el que esté por debajo, en principio tenderá a ceder, conformándose con lo que le sobre al otro o con menos de la mitad del total. El rango depende en parte del apoyo que, por los motivos de altruismo comentados en el capítulo 4, unos individuos pueden ofrecer a otros.

2: *La necesidad* (es decir, *el valor del recurso en disputa*): tener mucha o poca necesidad del recurso hará a un chimpancé más o menos agresivo, pudiendo llegar a ocurrir que sea el chimpancé de mayor rango el que ceda.

3: *Los motivos para el altruismo*: el parentesco genético y otros motivos para el altruismo hacen más probable ceder, a igualdad de otras circunstancias.

4: *La (des)incentivación social de conductas*: cada individuo puede oponerse o apoyar a los individuos que, independientemente de su rango y su identidad individual, están realizando *conductas* que le conviene impedir o promover. (Más arriba he citado dos ejemplos de conducta que los chimpancés parecen querer defender, al menos a veces: la caza y la reciprocidad.)

---

<sup>227</sup> De Waal (1993) cita tres casos en que las agresiones de un individuo a otro(s) cesaron cuando el otro o los otros empezaron a realizar gestos de sumisión (pp. 149-150, 170-171, 199-200). Además, dichos gestos se producen principalmente tras exhibiciones de fuerza (pp. 121 y 124).

5: *La cantidad de recurso disponible*: supongamos que el único factor relevante fuese el 1. En ese caso, el chimpancé de mayor rango podría comer hasta hartarse, y el otro tendría que conformarse con las sobras. La existencia de los factores 2 a 4 se opone a ese resultado, porque a medida que el primero come su necesidad disminuye y la motivación para hacerle un favor al otro y el apoyo social a que le deje algo al otro pueden aumentar. Esto favorece una tendencia a exigir no cierta cantidad absoluta sino cierta cantidad relativa del recurso disponible. Por lo tanto la cantidad absoluta que se exige depende en parte de la cantidad de recurso disponible. (Dicho en términos de derechos, los individuos pueden tener derecho a cierta proporción de los recursos más que a cierta cantidad de recursos.)

6: *Los intentos de ascenso en la jerarquía*: es conveniente, de vez en cuando, poner a prueba las propias fuerzas y las de los superiores, para no desaprovechar la posibilidad de que la relación de fuerzas haya variado y ahora se pueda ascender en la jerarquía (estos intentos de ascenso pueden realizarse también fuera del contexto de una lucha por un recurso en particular).

7: *Los engaños*: los engaños influyen en las decisiones de distintas maneras. Por ejemplo un chimpancé puede erizar su pelo para parecer más grande, u ocultar sus señales de miedo<sup>228</sup>.

Los principales factores que tenemos en cuenta los humanos al decidir qué hacer en situaciones parecidas de lucha por los recursos o por la posición en las jerarquías –cuánta agresividad mostrar, cuánto pelear de hecho, cuándo ceder– son básicamente los mismos. En las páginas siguientes comentaré algunos de estos factores y cómo se desarrollan las luchas en el caso de la especie humana. Dos de las particularidades más importantes del caso humano son estas: hay muchas más posibles formas de engaño, gracias al habla; y la (des)incentivación social de ciertas conductas está mucho más desarrollada.

Lo primero que ocurre en caso de conflicto entre dos seres humanos es que ambos se evalúan. Para ser más exactos, evaluar a uno mismo y a los demás es algo que se hace involuntaria y casi continuamente<sup>229</sup> sin necesidad de que haya un conflicto específico a la vista, como resultado de que las relaciones sociales en cualquier momento pueden suponer peligros u oportunidades ante los cuales

---

<sup>228</sup> De Waal (1993, pp. 193-194) observó dos intentos sucesivos de ocultar una expresión de miedo.

<sup>229</sup> Bargh y Chartrand (1999).

conviene estar preparado, además de que en las especies sociales existe al menos un conflicto permanente: la lucha por el ascenso (y el no descenso) en las jerarquías. Incluso las evaluaciones hechas de desconocidos, basadas en el aspecto externo, el movimiento o la voz percibidos en fotos o breves vídeos o interacciones con dichos desconocidos, son relativamente aceptables, sobre todo en cuanto a ciertas características como la agresividad<sup>230</sup> y la dominación-sumisión<sup>231</sup>.

En concreto, la gente tiene bastante capacidad para evaluar la fortaleza física y/o la capacidad de lucha de los demás y de uno mismo a partir de la observación del cuerpo, de la cara e incluso de la voz<sup>232</sup>. Pero la capacidad individual de lucha, sin dejar de ser importante, es algo que ya incluso en primates no humanos perdió valor relativo al tiempo que lo ganaron todas las características que permiten contar con ayuda de otros en caso de lucha. En un estudio hecho con sujetos jóvenes se halló, por ejemplo, que la probabilidad de responder a un insulto con agresión física dependía de la evaluación de tres componentes de la capacidad ampliada de lucha (CAL) del autor del insulto: tamaño, presencia de aliados y reputación<sup>233</sup>. Esas son sólo tres de las muchas posesiones (como dinero, cargo político, etc.) y características (como inteligencia, habilidad, belleza, generosidad, etc.) que influyen en la CAL en los humanos (en muchos casos, porque pueden hacer de uno un aliado valioso, o pueden ser aportadas a cambio de ayuda en caso de conflicto). Todas ellas deben ser incluidas también, junto a la capacidad individual de lucha, en la evaluación de la CAL<sup>234</sup>.

Por tanto es de esperar que los humanos tengamos capacidad para evaluar la CAL y que tal evaluación nos importe mucho. Algunos autores defienden que la autoestima, cuya importancia psíquica es evidente, es una auto-evaluación de la CAL (relativa al término medio)<sup>235</sup>. Los humanos también tenemos capacidad

---

<sup>230</sup> Carré y otros (2009).

<sup>231</sup> Zebrowitz y Collins (1997).

<sup>232</sup> Puts y otros (2007), Sell y otros (2009a, 2010).

<sup>233</sup> Archer y Benson (2008).

<sup>234</sup> A ello se debe que varios estudios hayan encontrado una correlación entre la reputación relacionada con algunas de esas características y la evaluación del estatus de cada participante (Hardy y Van Vugt, 2006; Anderson y otros, 2012): de la CAL depende la adquisición de estatus.

<sup>235</sup> Barkow (1991, 2009) cree que la autoestima es una medida del estatus. Fessler (2001) expresa ideas parecidas. Gilbert y otros (1995) y Stevens y Price (2006) creen que la autoestima mide la CAL (o, según creo que viene a ser lo mismo, el estatus que uno cree

para evaluar rápida y automáticamente la posición jerárquica de las personas con las que entramos en contacto en relación a la nuestra<sup>236</sup>, y de esa evaluación resulta la conducta dominante o sumisa que adoptamos, así como los recursos o derechos que consideramos conveniente reclamar. Las siguientes palabras, relatadas por un trabajador de baja posición social en relación a su duda sobre si sentarse o no, en una sala de espera, junto a una mujer de posición aparentemente superior, son bastante ilustrativas sobre las evaluaciones, sean más o menos correctas, que se pueden hacer tras solo un vistazo:

«El otro día fui a la oficina de la Seguridad Social [...] Había sillas y un sitio libre junto a esta cretina estirada; y ya se puede imaginar, delgada, atractiva, de clase media, y no quería sentarme a su lado, tenía la sensación de que no debía [...] Me daba vergüenza mi peso, me sentí gordo y empecé a sudar, a moverme con torpeza, a arrastrar los pies. Pensé “no, no pienso sentarme ahí. No quiero molestarla”, no quiero molestarles [...] Sabes que los estás insultando [...] Por la manera en que te miran sabes que les das asco [...] Te miran como si estuvieras invadiendo su espacio [...] ya me entiende, de una manera que te hace sentir “No debería estar aquí” [...] Te dan ganas de largarte. Es como una forma de violencia [...] como una especie de barrera que te dice “Escucha pringado, no te atrevas ni a acercarte a mí [...] ¿Qué coño haces en mi espacio? [...] Pagamos para mantener lejos a la escoria como tú” [...] Y eso te estresa, te agota [...] está por todas partes [...] Entonces la miré como ellos nos miran a nosotros y pensé: “Y una mierda, no pienso sentarme ahí”. ¡Ella se sentiría incómoda [la voz sube en señal de rabia/dolor] y a mí me daría vergüenza! [...] Sólo estar sentado ahí,

---

merecer, que es distinto del que uno de hecho tiene). Dado que el estatus deriva de la CAL, es de esperar una correlación muy alta entre ambas cosas. Sólo en casos raros cambia una sin que haya cambiado la otra: por ejemplo, cuando una persona sabe que se ha arruinado o que le ha tocado la lotería pero nadie más lo sabe, su CAL ha cambiado, por haber perdido o ganado dinero, pero su estatus aún no, y mientras los demás no lo sepan seguirán tratándolo con el respeto apropiado para su estatus. Que en esos casos cambiase la autoestima, como creo, apoyaría que la autoestima mide la CAL. Que la autoestima sea una auto-evaluación de la CAL, puede explicar, entre otras cosas, la relación entre las amenazas a la autoestima y la violencia (Baumeister y otros, 1996).

<sup>236</sup> Schmid y Hall (2004), Moors y De Houwer (2005). Según Oosterhof y Todorov (2008) la evaluación humana de las caras humanas se puede reducir, normalmente, a principalmente dos dimensiones. Una, la *valencia*, anima a acercarse o a alejarse del individuo evaluado. La otra, el *dominio*, está muy relacionada con la fuerza física. Una cara amenazante, p. ej., es la que es alta en dominio y baja en valencia.]

¿sabe lo que quiero decir? Es como algo que se sobreentiende. Ella lo siente y yo también, se lo aseguro. [...] Son unos mierdas, no tienen nada, pero es ese aire que tienen, de saber que tienen un buen cuerpo, la ropa adecuada y todo lo demás. [...] Nosotros, en cambio [baja el tono de voz] no lo tenemos, no podemos tenerlo. Vamos por ahí como si nos hubiesen dado una paliza, arrastrando los pies al andar, deseando poder escondernos en alguna parte»<sup>237</sup>.

Las evaluaciones suelen, como en el caso de los animales, saldar el conflicto. Pero si ninguno cede, normalmente uno o los dos contendientes *se enfadan*.

Las emociones se pueden definir como conjuntos de procesos fisiológicos, afectivos, cognitivos y conductuales que tienden a presentarse juntos en ciertos tipos de situaciones o, más exactamente, cuando los individuos creen estar en ciertos tipos de situaciones. Las emociones se han originado evolutivamente como las respuestas coordinadas más adecuadas ante situaciones importantes y frecuentes a lo largo de la historia evolutiva. Parte de esos procesos que forman parte de las emociones se pueden percibir exteriormente: son visibles, audibles, etc. Ello condujo a que a la utilidad inicial de las emociones se haya añadido una función comunicativa, tras ser interpretados esos procesos observables por otros individuos<sup>238</sup>. Es decir, una vez que cierto gesto se correlaciona fiablemente con cierta situación, los observadores, por evolución o aprendizaje individual, aprenden que el gesto es una señal de la situación. Por ejemplo, abrir los ojos mucho, un gesto indicador de miedo o sorpresa, aumenta la agudeza visual en la periferia del campo de visión, lo cual es útil en situaciones de peligro o inesperadas<sup>239</sup>. Y una vez que eso ha ocurrido, una cantidad alta de blanco de los ojos acaba siendo interpretada automáticamente por los observadores como señal de peligro<sup>240</sup>.

Tras ser los gestos interpretados como señales de situaciones, a los emisores puede convenirles, según los casos, ocultar o exagerar los gestos, o emitirlos en situaciones distintas de las originales. Esto da lugar a una influencia mutua entre expresión e interpretación que puede alejar las emociones y su relación con las situaciones de su hipotético estado inicial. Por ejemplo, los

---

<sup>237</sup> Fragmento de una entrevista del psicólogo Simon Charlesworth a un trabajador inglés, citado por Wilkinson y Picket (2009, p. 190).

<sup>238</sup> Shariff y Tracy (2011).

<sup>239</sup> Lee y otros (2013).

<sup>240</sup> Whalen y otros (2004).

gestos faciales propios del asco parecen apropiados para no ingerir ni contactar con probables fuentes de microbios patógenos, y también recuerdan los movimientos propios del vómito, una reacción a alimentos nocivos ya ingeridos. Pero al ser interpretados como señal de rechazo de sustancias peligrosas y adquirir así una utilidad comunicativa, pudieron ser aprovechados para expresar, digamos «un gran rechazo», y en la actualidad los gestos de repugnancia ante algunas conductas «moralmente inadmisibles» son bastante parecidos a los gestos de asco ante, por ejemplo, alimentos de mal sabor o heces<sup>241</sup>.

El enfado es una emoción que prepara, fisiológica y mentalmente (aunque no necesariamente de modo consciente), para la lucha<sup>242</sup>. Una vez que las señales externas del enfado fueron interpretadas como señal de preparación para la lucha, estas señales (probablemente acentuadas) adquirieron una nueva función: la amenaza<sup>243</sup>. En la actualidad, aparentemente, uno puede enfadarse fuera de un contexto de lucha, ante «una injusticia» o una falta de respeto. Pero incluso aunque uno no tenga intención de luchar físicamente, el enfado expresa, sincera o engañosamente, que uno está dispuesto a realizar acciones dañinas, directa o indirectamente respaldadas por la violencia, por ejemplo, por violencia legal<sup>244</sup>. Como esto es más propio de individuos de superior estatus<sup>245</sup>, el enfado ha

---

<sup>241</sup> Chapman y otros (2009).

<sup>242</sup> Ekman y otros (1983), Shaver y otros (1987), Roseman y otros (1994), Lerner y Tiedens (2006). Es más exacto decir que el enfado prepara para la lucha que decir que prepara para la violencia: el enfado no suele estar asociado a la violencia (prevista) de la caza, por ejemplo.

<sup>243</sup> «El “enfado”, por ejemplo, es un estado motivacional/emocional (...) que tiene un papel tanto en movilizar recursos fisiológicos para una acción violenta como en advertir de la probabilidad de emprender tal acción» (Daly y Wilson, 1997, p. 55). (Obviamente, en la preparación de las agresiones predatorias las señales de amenaza están de más.) Aunque un enfado puede expresar amenaza no de agredir sino de no hacer un favor esperado, sigue existiendo en ese caso una relación con la violencia, ya que sin uso o amenaza de uso de violencia un individuo puede ser obligado a hacer el favor.

<sup>244</sup> Kahneman y otros (1998), por ejemplo, en un estudio con sujetos en el papel de jurados en un juicio por daños, encontraron una correlación muy alta, casi perfecta, entre una evaluación de lo indignante que había sido una conducta y una evaluación del deseo de castigarla, y correlaciones apreciables, aunque menores, entre dichas evaluaciones y las multas propuestas. Por otro lado, el enfado mejora la credibilidad cuando uno hace una reclamación por daños, según los resultados obtenidos por Hareli y otros (2009).

<sup>245</sup> Según los resultados de Allan y Gilbert (2002, p. 552), por ejemplo, quienes se sienten inferiores reprimen más su enfado, y todos expresan más su enfado hacia individuos de menor rango que hacia individuos de mayor rango. Y según los de Sell y otros (2009b), la

acabado siendo también un indicio de alto rango<sup>246</sup>; aunque es el orgullo la emoción más típica del alto rango<sup>247</sup>, así como del éxito en situaciones concretas<sup>248</sup> (no por casualidad: los éxitos conducen a una mejora de rango).

Dadas las estrechas relaciones entre derechos y violencia y entre enfado y violencia, se puede esperar que haya también una relación entre enfado y derechos. Y efectivamente, hay una correlación alta entre enfado y percepción de injusticia o de vulneración de derechos<sup>249</sup>. Esta correlación podría derivar de que

---

fortaleza física de los hombres y el atractivo físico de mujeres y hombres (según lo percibían los mismos sujetos), dos características importantes para el ascenso en estatus, correlacionan con la propensión a enfadarse, así como con la tendencia a reclamar derechos.

<sup>246</sup> Knutson (1996).

<sup>247</sup> Shariff y Tracy (2009), Shariff y otros (2012).

<sup>248</sup> Fessler (2001), Tracy y Robins (2007). Según Fessler (2001), el orgullo y la vergüenza son emociones opuestas que originalmente resultaban e informaban de ganancias o pérdidas de estatus del individuo que las experimentaba. Posteriormente se asociaron también al cumplimiento o incumplimiento, respectivamente, de normas sociales, a medida que la aprobación social se hizo cada vez más importante para el ascenso en la jerarquía social. Según Fessler, en la mayoría de las culturas humanas actuales la gente reconoce fácilmente que el orgullo y la vergüenza están relacionados con la dominación y la subordinación, aunque también con el cumplimiento de las normas, y sólo en algunas culturas ha dejado de reconocer la primera de esas dos relaciones. Fessler también hace notar que los rasgos típicos de la vergüenza y el orgullo (mirar a los ojos o no, agrandar o disminuir la figura, hacerse ver o procurar pasar desapercibido) se observan también en otros animales, especialmente en primates.

<sup>249</sup> Shaver y otros (1987), Miller (2001). Recuerde también lo dicho en la nota 244. Según Von Ihering (2008, pp. 53-54): «El dolor que el hombre experimenta cuando es lastimado es la declaración espontánea, instintiva, violentamente arrancada de lo que el derecho es para él, en su personalidad, primeramente, y como individuo de clase, luego; (...). Los que no han tenido ocasión de medir experimentalmente este dolor, no saben lo que es el derecho, por más que tengan en su cabeza todo el *Corpus juris*; porque no es la razón, sino el sentimiento quien puede resolver esta cuestión; (...). La fuerza del derecho descansa como la del amor, en el sentimiento, y la razón no haya cabida cuando aquél impera».

En el meta-análisis del efecto de la injusticia en las «acciones colectivas» (como participar en protestas, o estar dispuesto a hacerlo) de van Zomeren y otros (2008), estos autores llaman «injusticia afectiva» a sentir –por contraposición a percibir cognitivamente– que uno es víctima de injusticia, lo cual en la práctica se midió, en los estudios que manejan, midiendo el descontento, el resentimiento o el enfado de los sujetos. En la nota siguiente comento algo más sobre este meta-análisis.

al observar una injusticia nos enfademos. Pero creo que lo normal es que la causalidad tenga el otro sentido: tendemos a llamar injusticia a las cosas que nos enfadan<sup>250</sup>, del mismo modo que tendemos a llamar derecho a lo que se puede defender con violencia socialmente admitida, seamos o no conscientes de ello. (A medida que el poder individual aislado fue siendo cada vez más insostenible y el poder de uno dependió cada vez más del apoyo de otros, y a medida que la opinión general de la comunidad influyó en ese apoyo, fue siendo cada vez más

---

<sup>250</sup> Un hecho que apoya esta afirmación es que la gente suele saber muy bien cuándo está enfadada, pero no suele saber muy bien qué tienen en común las situaciones que califica de «injustas». Varios estudios han mostrado que la gente a menudo es capaz de afirmar que cierta conducta es inmoral pero incapaz de explicar por qué (Haidt y otros, 1993; Haidt y Hersh, 2001; Wheatley y Haidt, 2005; Cushman y otros, 2006; Hauser y otros, 2007).

También la apoyan los resultados del meta-análisis de van Zomeren y otros (2008) citado en la nota anterior. Según ellos, la «injusticia afectiva» (es decir: estar descontento, resentido o enfadado) tiene una mayor influencia en la participación en acciones colectivas, como protestas, que la «injusticia no afectiva» (es decir: *percibir* una situación como injusta o inmerecida). Aún más significativo es el hecho de que estos autores descartaron estudiar la influencia en las acciones colectivas de la injusticia medida objetivamente (no subjetivamente, como es el caso tanto de la injusticia afectiva como de la no afectiva citadas), a raíz de que análisis históricos sistemáticos mostrasen que la relación entre condiciones objetivas y acción colectiva es «débil en el mejor de los casos», y de que, quizá por ello, la investigación se ha centrado en las condiciones subjetivas (p. 505).

Un estudio de O'Mara y otros (2011) encontró pocos indicios de «ira moral», enfado causado por un hecho «injusto» e independiente de cuál sea la víctima de ese hecho. Según los resultados, el enfado de los sujetos tras una exclusión no dependió de si la exclusión se realizó por un método objetivamente (según criterio independiente) justo o injusto, pero sí dependió bastante de si la persona excluida era el propio sujeto (cuyo enfado se midió) o era otra. Pedersen y otros (2013) obtuvieron resultados parecidos.

Una probable razón de que tendamos a llamar «injusto» a lo que nos enfada es que en alguna medida, probablemente mayor en el pasado y cada vez menor, la palabra «injusto» tiene y tuvo también un significado más objetivo, más próximo a «contrario a las normas establecidas», por ejemplo. La gran utilidad de calificar así, para convencer a otros de que nos ayuden, cualquier cosa que nos enfade porque daña nuestros intereses pudo ampliar cada vez más el significado de «injusto» hasta originar la situación actual. Algo parecido a esto opinan O'Mara y otros (2011, pp. 178-9), quienes creen que la utilidad de llamar «ira moral» al enfado normal y corriente es enviar un triple mensaje a uno mismo como víctima, al autor del daño y a la audiencia, mensaje que dice que la venganza estará justificada y que la audiencia tiene el deber de colaborar en ella.

útil hacer creer que las preferencias particulares son en realidad preferencias comunitarias. Esto, presumiblemente, no solo condujo a una tendencia a sustituir «esto me enfada» por «esto es injusto», sino también, por ejemplo, «esto me gusta» por «esto es bonito», «esto me repugna» por «esto es repugnante», «esto me importa» por «esto es importante», «me indigno ante esto» por «esto es indignante», «prefiero esto» por «esto es mejor», etc.)

Si, ante la amenaza que supone el enfado, ninguno de los dos rivales cede, es frecuente que comience una escalada, con actos de violencia cada vez más graves hasta que uno se rinde o es dejado fuera de combate. Una escalada podría empezar con insinuaciones deshonorosas o insultos, seguir con empujones cada vez más fuertes, etc. Las insinuaciones deshonorosas e insultos son faltas de respeto, actos físicamente inofensivos pero que han llegado a ser generalmente interpretados como devaluación o desprecio del estatus de la persona insultada, poniéndola en situación de tener que elegir entre aceptar la devaluación o la sumisión y enfrentarse al autor de la ofensa.

Esta es la razón por la que los «altercados de origen relativamente trivial», destinados a defender el honor o el estatus, acaban a menudo en homicidios, hasta el punto de que pueden ser calificados como la principal causa de homicidios urbanos en Estados Unidos<sup>251</sup>, y una causa importante de todo tipo de violencia en todo el mundo<sup>252</sup>. Una escalada de violencia es, por supuesto, la

---

<sup>251</sup> Daly y Wilson (2003, p. 140).

<sup>252</sup> Daly y Wilson (2003, cap. 6). Esta es una de las tres principales causas de violencia según escribió Hobbes (1983, p. 223) en su «Leviatán»: «Así pues, encontramos tres causas principales de riña en la naturaleza del hombre. Primero, competición; segundo, inseguridad; tercero, gloria.

El primero hace que los hombres invadan por ganancia; el segundo, por seguridad; y el tercero, por reputación. Los primeros usan de la violencia para hacerse dueños de las personas, esposas, hijos y ganado de otros hombres; los segundos para defenderlos; los terceros por pequeñeces, como una palabra, una sonrisa, una opinión distinta, y cualquier otro signo de subvaloración, ya sea directamente de su persona, o por reflejo en su prole, sus amigos, su nación, su profesión o su nombre».

La gente reacciona a menudo con enfado y violencia al “rechazo social”, entendiéndolo por tal la *percepción* de una persona de que otra no la valora en la medida que dicha persona desea (Leary y otros, 2006). Leary y otros (2006) dicen que parece paradójica esa reacción, ya que parece que agrediendo no va a conseguir una mayor aceptación social. Pero la valoración y el estatus sociales no se consiguen solo con conductas cooperativas,

forma primitiva, pero aún muy extendida, de luchar en caso de conflicto<sup>253</sup>; más civilizado es recurrir a la amenaza de la fuerza de otros, principalmente a la de la institución de la justicia. Donde dicha justicia no llega o es débil, como en los territorios remotos<sup>254</sup>, en los colectivos que ejercen actividades ilegales y en las clases sociales bajas<sup>255</sup>, sigue siendo necesario hacerse valer con violencia física directa.

Las leyes prescriben castigos para ciertas actividades, y por tanto para ciertas maneras de ascender en las jerarquías sociales. Si las personas no encuentran vías legales para mejorar su estatus, o para obtener los recursos a los que se sienten con derecho, a menudo optan por vías ilegales de mejora de estatus, frecuentemente violentas. Si lo hacen individualmente se les suele llamar delincuentes comunes.

---

sino también con conductas competitivas y agresivas (como se observa ya en los chimpancés que atacan a los que no les muestran el debido respeto).

<sup>253</sup> Según Pinker (2012, pp. 352-353), también muchas guerras se desencadenaron por motivos de «honor», aunque esta motivación está en declive.

<sup>254</sup> Nisbett y Cohen (1996) llaman «culturas de honor» a las que utilizan en mayor medida las formas primitivas, violentas, de resolución de conflictos y de lucha por el estatus, culturas en las que está socialmente aceptado responder con violencia incluso a pequeños signos de falta de respeto que en otras culturas se pasan por alto; y aportan pruebas de que la apreciable diferencia entre las tasas de violencia entre el norte y el sur de los Estados Unidos tiene gran relación con que la del sur es una cultura del honor, o lo es en mayor medida que la del norte, como resultado de una historia con poco peso de la Ley. Según estos autores estas culturas de honor se ven favorecidas por condiciones como que la riqueza sea fácil de robar, como en los pueblos ganaderos, y que existan pocas garantías de ser defendidos por la ley y la justicia, como en los pueblos alejados de las capitales. En esas condiciones quienes no sean capaces de responder con violencia incluso ante pequeñas faltas de respeto tienen muchas probabilidades de ser despojados de estatus y de recursos.

<sup>255</sup> Cooney (1997). Según Pinker (2012, pp. 131-2) las personas de estatus inferior recurren menos a la ley en parte porque algunas «viven de actividades ilegales como el tráfico de drogas, las apuestas, la venta de objetos robados o la prostitución, por lo que no pueden presentar demandas o llamar a la policía para hacer valer sus intereses en disputas de negocios. En este aspecto, comparten su necesidad de recurrir a la violencia con ciertas personas de estatus elevado, a saber, los mafiosos, los narcotraficantes o los contrabandistas de bebidas alcohólicas de la Ley Seca». Pero también porque «las personas de posición social baja y el sistema legal suelen coexistir en un estado de hostilidad mutua»: el segundo se preocupa poco por las primeras y éstas desconfían del segundo.

Otras veces se unen a otros humanos en situaciones parecidas para luchar por lo mismo pero colectivamente. Esto es más frecuente cuando los individuos se identifican con un colectivo, cuando sienten descontento, resentimiento o enfado, y cuando creen que el colectivo tiene capacidad para cambiar la situación<sup>256</sup>. También es más frecuente entre los jóvenes<sup>257</sup>, en los que es más típica la conducta llamada *rebeldía*. Aunque las luchas «políticas» o «ideológicas» derivan en parte de preferencias firmes por unas u otras formas de ordenación de la sociedad, también es posible que algunas personas que necesiten luchar para ascender en la jerarquía social y obtener los beneficios correspondientes simplemente se unan al colectivo rebelde que tenga más probabilidades de éxito dadas las circunstancias, independientemente de cuál sea su ideología. Por ejemplo, estas dos afirmaciones del historiador Bozarslan sugieren que a veces la ideología es secundaria: «En efecto, los Estados [árabes] ven la guerra [de Afganistán] como un alivio: es mejor que los jóvenes escuchen el llamado de un romanticismo guerrero y se batan en otro país a que pasen a la acción en su propia casa»<sup>258</sup>. «Tampoco es de extrañar que, en todo el mundo musulmán, antiguos militantes de la izquierda “se reciclen” en islamistas, cambiando de creencia sin cambiar su forma de creer»<sup>259</sup>; en relación a esto último, otros autores afirman lo siguiente:

«El ascenso del Islam militante y la islamización de la identidad en Oriente Medio ha sido una reacción a la incapacidad del secularismo de atender a la experiencia generalizada de sufrimiento en la región. El Islam proporcionó una armazón para revivir un recuerdo histórico de grandeza y para articular la

---

<sup>256</sup> Van Zomeren y otros (2008).

<sup>257</sup> Según Mesquida y Wiener (1996), la proporción de hombres de entre 15 y 29 años de edad respecto a hombres de 30 o más años es un factor de riesgo muy importante de la violencia colectiva.

<sup>258</sup> Bozarslan (2009, p. 162). Mesquida y Wiener (1996, p. 258) hacen una afirmación parecida: «Es entonces probable que las élites controladoras suscriban astutamente empresas arriesgadas como la expansión territorial o la colonización, especialmente cuando la alternativa es que las tendencias agresivas de los ciudadanos masculinos se dirijan hacia ellas mismas».

<sup>259</sup> Bozarslan (2009, p. 180). Otros ejemplos de extraños cambios de ideología son los del político español Salazar Alonso, que pasó en poco tiempo de «su anticlericalismo feroz y su republicanismo» a «defender los intereses reaccionarios con el celo propio del converso» (Preston, 2011, p. 64) y el del nazi Freisler, que se había sumado de joven en Rusia a las fuerzas revolucionarias de Lenin (Koonz, 2005, p. 201).

posibilidad de que se pudiese restaurar la dignidad. Dicho esto, los islamistas militantes, que no tienen una verdadera base teológica, secuestraron el discurso de humillación, al promover la yihad, y pervirtieron una premisa central del Islam: matar a una persona es matar a toda la humanidad (Corán 5.32) »<sup>260</sup>.

Las leyes son una particularidad humana. Una vez hechas tienden a cumplirse, por al menos dos motivos relacionados: por su relación con qué es lo normal en la sociedad (la gente tiende a querer ser normal) y porque, normalmente, dicen qué conductas y omisiones se premian o castigan. Pero que la (des)incentivación social de conductas esté especialmente desarrollada en la especie humana no significa que haya desaparecido el más primitivo apoyo social a individuos: en primer lugar, este se realiza de modos legales e ilegales; y, en segundo lugar, la gente intenta cambiar las leyes a conveniencia de los individuos a los que desea beneficiar, empezando normalmente por sí misma, y lo hace en gran medida con el apoyo de violencia o amenaza de violencia. Las leyes que hay en un país han sido establecidas por quienes tuvieron poder para establecerlas y, salvo error, son las más apropiadas para sus intereses. Cuando las leyes dejan de ser un buen reflejo de los intereses de quienes tienen poder para establecerlas, las leyes son cambiadas, o por las buenas (es decir, sin violencia, aunque sí con amenaza implícita de violencia), mediante reformas, o por las malas, mediante revoluciones o golpes de estado. La institución y el fortalecimiento de las leyes, por tanto, además de conducir a una mayor inhibición de las conductas violentas (y no violentas) ilegales y de fomentar algunas conductas violentas (y no violentas) legales, originan una nueva causa de violencia: la destinada a cambiar o defender leyes u ordenaciones legales.

---

En la actualidad, en los países económicamente desarrollados no se observa una correlación importante entre estatus socioeconómico y éxito reproductivo<sup>261</sup>, pero sí que el estatus alto proporciona diversos derechos y ventajas. Hay estudios que apoyan que las personas más ricas o de posición social superior se sienten con más derechos y actúan como si considerasen que

---

<sup>260</sup> Fattah y Fierke (2009, p. 81).

<sup>261</sup> Barthold y otros (2012). Aunque sí puede existir aún, al menos en algunos casos, una correlación significativa entre el estatus entendido como liderazgo y el éxito reproductivo (Jokela y Keltikangas-Järvinen. 2009).

tienen más derechos<sup>262</sup>, que la gente trata mejor a las personas que llevan señales externas de alto estatus<sup>263</sup>, y que entre las características que más valoran las mujeres heterosexuales de sus parejas potenciales están el alto estatus y la riqueza<sup>264</sup> (lo cual está muy ligado a que, como dije en el capítulo 4, mucha señalización costosa esté motivada por la búsqueda de pareja).

Pero que los derechos deriven exclusivamente de la posición en la jerarquía social es una característica de sociedades primitivas que, como vimos, no presentan ni siquiera los grupos de chimpancés, mucho menos las sociedades humanas, como resultado de la (des)incentivación social de conductas. Terminaré este capítulo tratando otro interesante origen de derechos: la reciprocidad.

La reciprocidad, directa o indirecta, es globalmente beneficiosa, si se cumple la condición lógica de que cada favor produzca un beneficio mayor que su coste. Esto puede haber conducido a que la reciprocidad esté socialmente apoyada, con violencia si es necesario, y por tanto a que de la reciprocidad también puedan derivarse derechos. Ahora puedo añadir una matización a la explicación que di en el capítulo 4 a la utilidad de la reciprocidad directa. Dije entonces que la utilidad estaba en la probable devolución de favores más valiosos que los favores previamente prestados. Pero si existe apoyo social a la reciprocidad, como ilustra el hecho de que se castigue a los humanos desagradecidos, como mínimo con mala reputación, se puede decir que la utilidad del altruismo recíproco consiste en cierta medida en adquirir un derecho, en este caso el derecho a que el individuo previamente favorecido devuelva el favor (y *con intereses*, es decir, un favor suficientemente valioso). También este hecho se refleja en la etimología: el verbo inglés «oblige» significa tanto «obligar» como «hacer un favor», y las palabras «(mucho) obligado» y «muy obligado» significan «(muy) agradecido» en portugués e inglés respectivamente.

Dado que en la especie humana también es muy importante la reciprocidad indirecta, se puede pronosticar que también de ella se puedan derivar derechos, y que la gente tienda a comportarse como si haciendo favores o siendo víctima de injusticias aumentase su derecho a comportarse después egoístamente *con individuos no relacionados* con los favores o injusticias anteriores, mientras que

---

<sup>262</sup> Piff (2014) y Piff y otros (2012), respectivamente. También hay indicios de que las personas físicamente más fuertes tienden a creerse con más derechos (Sell y otros, 2009b).

<sup>263</sup> Nelissen y Meijers (2011).

<sup>264</sup> Sadalla y otros (1987), Buss (1996), Schwarz y Hassebrauck (2012).

comportándose egoístamente o siendo inmerecidamente favorecido disminuye ese derecho. Varios estudios apoyan que este pronóstico se cumple.

Por ejemplo, en varios experimentos se encontró que los sujetos que fueron tratados «injustamente», o que recordaron casos en que fueron tratados «injustamente», se comportaron después más egoístamente, y el efecto estuvo mediado por el sentirse con más derechos<sup>265</sup>. En otros estudios se ha comprobado que los sujetos que en una primera situación se comportaban de modo «justo» o «moral» parecían sentirse con «licencia» o «credenciales» para comportarse peor en una segunda situación, y viceversa: los que primero se comportaban «mal» tenían más tendencia a comportarse bien en una segunda situación<sup>266</sup>. (En casos extremos, algunas personas reaccionan a su propia mala conducta auto-infligiéndose castigos.)

Estos estudios parecen indicar que cada humano tiene cierto nivel de equilibrio entre los favores que hace y los que recibe, y que si hace un favor de más espera volver a dicho nivel recibiendo un favor de otros o, en su defecto, comportándose más egoístamente la próxima vez. La cuestión entonces es cómo establece cada uno ese nivel. Si ser recompensado es en parte un derecho, y dado que los derechos se defienden con violencia, se puede sospechar que la capacidad de lucha es uno de los factores: es probable que uno exija menos reciprocidad del rey que de su vecino, por ejemplo, por lo que las personas de superior estatus tenderán a tener un nivel de base más inclinado a recibir favores que a hacerlos<sup>267</sup>. (Con esto, en realidad, no digo nada nuevo: la interacción entre reciprocidad y derechos ligados al estatus está incluida en mi lista de factores que influyen en las decisiones sobre agredir o no, que expuse una páginas más arriba.)

Una manera alternativa de mantener un nivel de equilibrio favorable es el engaño. Si una persona consigue hacer creer a las demás que hace muchos

---

<sup>265</sup> Zitek y otros (2010). Obtuvieron resultados parecidos Moschetti y Kues (1978). Se han obtenido resultados parecidos pero en relación a conductas y sentimientos colectivos (Wohl y Branscombe, 2008).

<sup>266</sup> Monin y Miller (2001), Khan y Dhar (2006), Effron y otros (2009), Sachdeva y otros (2009), Jordan y otros (2011). A esta tendencia a la compensación se le opone una tendencia a la consistencia: a comportarse siempre con el mismo nivel de moralidad, de acuerdo al concepto que una persona tiene de sí misma (o del que quiere que los demás tengan de ella). La importancia relativa de una y otra tendencia varía según los casos (Conway y Peetz, 2012).

<sup>267</sup> Este efecto del estatus en la reciprocidad ha sido observado en macacos (Gumert, 2007).

favores y recibe pocos, o que los que hace son mucho más valiosos que los que recibe, podrá confiar en que las demás crean que están en conjunto en deuda con ella, y podrá establecer un nivel de base más favorable.

## 7 Demostración de poder.

*Hitler y Mussolini fueron sólo los principales portavoces de una actitud de dominación y ansias de poder que está en el corazón de casi todos. Hasta que el origen se elimine siempre habrá confusión y odio, guerras y antagonismos entre clases.*

J. Krishnamurti

Para ascender, o no descender, en las jerarquías sociales, y conseguir así los bienes que deseamos, y sobre todo para poder hacerlo sin continuas peleas peligrosas, es necesario demostrar poder<sup>268</sup>. En general, como dice Hobbes, «es poder cualquier cualidad que hace amable a un hombre, o temido por muchos, o la reputación de tal cualidad, porque es un medio para disponer del apoyo y el servicio de muchos»<sup>269</sup>. La gente suele dedicar muchos esfuerzos a publicitar, sincera o engañosamente, dichas cualidades, de diversas maneras.

Algunas de ellas son probablemente comunes a otros animales. En muchos animales, por ejemplo, el volumen de voz es un indicio fiable de fuerza física<sup>270</sup>, por lo que es frecuente que los machos en lucha y los individuos que defienden su vida se esfuercen por mostrar su fuerza emitiendo sonidos con el mayor volumen que pueden. En la Naturaleza, los chimpancés golpean a veces árboles haciéndolos sonar, y si en cautividad o en libertad se da el caso de que disponen de bidones los aprovechan para producir estruendo golpeándolos o haciéndolos rodar por el cauce seco de un río<sup>271</sup>. Se puede especular que parte del gusto de muchos humanos por el ruido tiene este mismo origen.

También se puede demostrar poder alterando el paisaje, con grandes edificios y obras de ingeniería o, más modestamente, con palas excavadoras y moto-sierras. Esto ayuda a explicar lo frecuente que es talar árboles que después no se aprovechan para nada, como he observado muchas veces. (Como esta forma de demostrar poder es sencilla y hay animales que también alteran el

---

<sup>268</sup> El poder puede definirse como «la capacidad de alcanzar los objetivos que uno desea» (Bargh y Chartrand, 1999, p. 472), o como «la capacidad relativa de un individuo de modificar los estados de otros proporcionando o negando recursos o administrando castigos» (Keltner y otros, 2003, p. 265).

<sup>269</sup> Hobbes (1983, p. 190).

<sup>270</sup> Searcy y Nowicki (2005).

<sup>271</sup> De Waal (1993; 2007, p. 66).

paisaje, como los castores, no sería sorprendente que hubiera animales que también realizasen este tipo de demostración.)

Una forma de demostrar poder más propia de los humanos es el consumo de lujo. Y muchas otras formas, relacionadas con sutilezas sociales e interpretaciones, son típicas o exclusivas del género humano. Hobbes dedica varias páginas de su «Leviatán» a enumerar una larga lista de distintos modos de obtener o perder poder u honor<sup>272</sup>. Esa lista puede explicar una buena parte de las conductas humanas. Dice, por ejemplo: «Obedecer es honrar, pues ningún hombre obedece a quien no considera con poder para ayudar o para herir»<sup>273</sup>.

Cuando en un condado de Florida se prohibió, como medida anti-contaminación, el uso de detergentes con fosfatos, parte de los usuarios reaccionó rebelándose y yendo a comprarlos a los condados vecinos. Según parece, algunas familias llegaron a comprarlos en cantidad suficiente para 20 años<sup>274</sup>. Se atribuyeron estos hechos a la llamada «reactancia psicológica», una tendencia a oponerse a la pérdida de libertad<sup>275</sup>. Se conocen otros casos parecidos. Por ejemplo, en un estudio con 49 parejas no casadas se obtuvo el llamado «efecto Romeo y Julieta»: el amor y el deseo de casarse correlacionó (positivamente) con la oposición de los padres a la relación amorosa<sup>276</sup>.

A la gente suele disgustarle obedecer órdenes, o incluso recibirlas, posiblemente porque ello puede ser visto como señal de posición jerárquica inferior. Los autores de otro estudio obtuvieron resultados que apoyan esta interpretación de la reactancia, según la cual la gente «está más preocupada por dar la impresión de autonomía que de mantener de hecho su autonomía»<sup>277</sup>.

Si la gente, y especialmente los jóvenes, tienen tendencia a rebelarse y desobedecer órdenes, podemos preguntarnos por qué a menudo los educadores dan órdenes que difícilmente pueden hacer cumplir. La respuesta puede ser que

---

<sup>272</sup> La relación entre el honor y el poder es la siguiente, según Hobbes (1983, pp. 190-1): «La manifestación de la valía atribuida por unos a otros es lo que se denomina habitualmente honor y deshonor»; y la valía o el valor de un ser humano «es, como en todas las demás cosas, su precio; es decir, lo que se ofrecería por el uso de su poder».

<sup>273</sup> Hobbes (1983, p. 191).

<sup>274</sup> Cialdini (2007, p. 250).

<sup>275</sup> Mazis (1975). Este estudio mostró que las personas afectadas valoraron mejor los detergentes con fosfatos, y peor los detergentes sin fosfatos, que las personas no afectadas de un condado vecino.

<sup>276</sup> Driscoll y otros (1972).

<sup>277</sup> Baer y otros (1980, p. 416)

por las mismas razones que recibir órdenes es desagradable darlas es agradable: es una forma de mostrar poder<sup>278</sup>.

Del mismo modo que es útil demostrar poder, es útil también demostrar que otros tienen menos. A menudo una misma conducta tiene ambas utilidades<sup>279</sup>, como probablemente sea el caso de las faltas de respeto. Cuando parece que es más importante la segunda, a la conducta se le llama «humillación». Tanto las faltas de respeto como las humillaciones son más efectivas –y, por tanto, psíquicamente dolorosas– cuando son públicas, y en ambas faltan frecuentemente los daños materiales directos, siendo su efecto en la reputación de poder resultado de la *interpretación* que se hace de ellas.

Algunas formas de demostrar poder son relativamente pacíficas o dependientes de la interpretación. Pero la mejor forma de demostrar que uno tiene poder de agredir es agredir:

«Los conflictos de intereses son endémicos de la sociedad, y es probable que el propio interés sea violado por los competidores a menos que éstos sean *disuadidos*. Una disuasión efectiva consiste en convencer a nuestros rivales de que cualquier intento por imponer sus intereses a nuestras expensas conducirá a penalidades tan severas que la acción competitiva generará una pérdida neta que podría no haber ocurrido.

La utilidad de una amenaza creíble de violencia ha sido mitigada y oscurecida en la sociedad de masas moderna porque el Estado ha asumido el monopolio del uso legítimo de la violencia. Pero allí donde este monopolio está relajado –ya sea en una sociedad entera o en una clase inferior olvidada–, la utilidad de esta amenaza creíble se vuelve evidente»<sup>280</sup>.

---

<sup>278</sup> De modo parecido, solicitar consejo o seguir el consejo de alguien es honrarlo, mientras que no seguirlo es deshonorarlo, según Hobbes (1983, pp. 192-3). Se puede especular que dar consejos es placentero; que, en las circunstancias apropiadas, escuchar consejos es, como escuchar órdenes, desagradable; y que un modo sofisticado de fastidiar a alguien puede ser ordenarle u aconsejarle que haga algo que ya pensaba hacer.

<sup>279</sup> «En Talavera de la Reina (Toledo), el alcalde multaba a las mujeres que llevaban crucifijos» (pocos años antes de la Guerra Civil) según Preston (2011, p. 51). Es difícil conocer las motivaciones de esas multas (o de la supuesta prohibición implicada), pero me parece que una de las explicaciones más verosímiles es que se trate de un acto de demostración de poder y de humillación a los enemigos.

<sup>280</sup> Daly y Wilson (2003, p. 140).

Que una buena forma de demostrar poder de agredir sea agredir significa que toda agresión tiene, junto a otras posibles utilidades, el efecto de demostrar poder, tanto a los agredidos como a terceros. Esto origina, por tanto, otra motivación casi universal<sup>281</sup> de violencia, al igual que ocurre con la utilidad de la violencia consistente en causar daño a competidores. Esta utilidad puede ser una causa importante de los sacrificios humanos<sup>282</sup>, las torturas, los actos terroristas y las guerras<sup>283</sup> y, especialmente, muchas acciones bélicas particulares. Los bombardeos de Hiroshima y Nagasaki, por ejemplo, supusieron una demostración de poder dirigida no solo al gobierno japonés, si no también, según el filósofo y premio Nobel B. Russell, a la Unión Soviética y a los nacionalistas asiáticos, los grupos que aspiraban a la descolonización de los países que formaban Indochina<sup>284</sup>. La demostración de poder también puede ser una causa más, por ejemplo, de la violencia ejercida por la Justicia<sup>285</sup> y de la violencia doméstica, y participar en multitud de situaciones relativamente cotidianas<sup>286</sup>.

Es especialmente importante demostrar poder cuando uno acaba de sufrir una agresión. La razón es que si un individuo agredido no reacciona *pronto*

---

<sup>281</sup> Digo «casi universal» porque a veces conviene no parecer poderoso, por ejemplo para pasar desapercibido a quienes desean enfrentarse y vencer a los poderosos.

<sup>282</sup> Gibbons (2012), González Torres (2012).

<sup>283</sup> Blattman y Miguel (2010).

<sup>284</sup> Russell (1968, pp. 23-25). El gobierno japonés sondeaba desde 6 meses antes al soviético sobre las posibles condiciones de una rendición, y este pasó esta información al gobierno estadounidense. Pero poseer la bomba atómica permitió exigir la rendición incondicional. Según Russell, hacer explotar bombas atómicas tenía también la utilidad de demostrar poder al gobierno soviético, pero para eso no hacía falta hacerlas explotar en ciudades. Se prefirió hacerlo en Hiroshima y Nagasaki por dos razones. La primera era que se podía justificar el bombardeo como modo de forzar la rendición incondicional de Japón. La segunda era la ya citada intimidación a los movimientos independentistas, como el dirigido en Vietnam por Ho Chi Minh que, sin embargo, no se dejó intimidar. Otro ejemplo de la misma motivación fue el bombardeo de pueblos como Durango y Guernica durante la guerra civil española (Preston, 2011, pp. 572-573).

<sup>285</sup> Vidmar (2000), Barash y Lipton (2011).

<sup>286</sup> Según Russell (2002, p. 170): «Ya que el poder sobre los seres humanos se manifiesta en lograr que hagan lo que preferirían no hacer, el hombre que actúa por amor al poder es más capaz de hacer daño que de permitir el placer. Si le pides al jefe permiso para faltar a la oficina en una ocasión legítima, su amor al poder le proporcionará más satisfacción negándolo que consintiéndolo. Si pides una licencia de construcción, el insignificante funcionario encargado tendrá obviamente un placer mayor diciendo que “no” que diciendo que “sí” ».

haciendo una demostración de fuerza es probable que algún observador lo agrede también, como resultado de la nueva evaluación que el observador hace de la capacidad de lucha del agredido; esto ha sido observado en macacos, gorilas y babuinos<sup>287</sup>, y podemos dar por sentado que ocurre algo parecido entre los humanos<sup>288</sup>. Cuando es factible, el modo más común de demostrar poder en estos casos es la venganza, que tiene la ventaja de que permite recuperar estatus a costa de quien lo dañó.

Una alternativa, utilizada sobre todo cuando la venganza no es factible, es la agresión desplazada, la agresión a un tercero (inocente de la agresión que uno ha sufrido previamente)<sup>289</sup>. La presencia de agresión desplazada se infiere si estadísticamente es más probable agredir tras haber sido uno agredido por otro. De este modo se ha comprobado que existe agresión desplazada en humanos (y que en estos la agresión desplazada se dirige preferentemente hacia los individuos de otros grupos)<sup>290</sup>, así como en animales. (Además de su valor adaptativo, la agresión desplazada tiene una utilidad fisiológica: la agresión desplazada es una manera muy buena de disminuir el estrés psíquico, que si se prolonga mucho tiempo es dañino para la salud<sup>291</sup>. En relación con ello, se puede especular que la agresión desplazada puede ser debida en parte a un error de diseño<sup>292</sup>.)

---

<sup>287</sup> Barash y Lipton (2011, p. 43) citan varios estudios en apoyo de esta afirmación.

<sup>288</sup> Daly y Wilson (2003).

<sup>289</sup> Barash y Lipton (2011).

<sup>290</sup> Marcus-Newhall y otros (2000).

<sup>291</sup> Sapolsky (2011).

<sup>292</sup> Experimentos recientes (Miller y otros, en la imprenta) han mostrado que la gente siente cierta aversión a realizar imitaciones de acciones que causan graves daños, por ejemplo a simular un acuchillamiento a otra persona. Esto se puede explicar como resultado de que el cerebro, en cierta medida, confunde el acuchillamiento simulado con un acuchillamiento verdadero. Por otro lado, el estrés de las ratas de laboratorio que reciben descargas eléctricas se reduce cuando se les permite agredir a otras, y también en otros casos, como cuando pueden roer una barra de madera (Sapolsky, 2011, cap. 13). En el primer caso, la agresión (desplazada) tiene la utilidad adaptativa de demostrar poder. En los otros no, o solo en pequeña medida, pero, como ocurre con el acuchillamiento simulado, tal vez el cerebro, en cierta medida, confunda roer una barra de madera con morder a un congénere, y sea esa confusión la que conduce a la reducción del estrés. Si es así, también podría ocurrir que el cerebro, en cierta medida, confundiese agredir a un tercero inocente con agredir a quien nos ha agredido, que es a quien más ganas tendríamos de agredir si pudiéramos. (Que pueda resultar agradable pintarle cuernos a la

Un caso parecido a la agresión desplazada propiamente dicha es la agresión favorecida por la frustración, cuando la persona o animal agredido no es tampoco su causante<sup>293</sup>. Por ejemplo, las cazas de brujas europeas en los siglos XV al XVIII fueron más frecuentes en años de malas cosechas<sup>294</sup>, lo cual es compatible con que la frustración por las malas cosechas anima a buscar a alguien a quien agredir: «Los sucesos dañinos, desde las transgresiones menores hasta los desastres internacionales, estimulan el deseo de identificar a un culpable»<sup>295</sup>.

---

En principio, parece que el deseo de parecer poderoso a otros sólo puede ser causa de una conducta (violenta o no) de una persona si al menos algún otro individuo es testigo de esa conducta o la podrá conocer en el futuro. ¿Qué poder demostraría cazar un animal o desobedecer la prohibición de tirar basura, por ejemplo, si nadie se enterase de esos hechos o de quién fue su autor?

Sin embargo, nunca ocurre que nadie se entera: como mínimo, se entera el autor. La «auto-demostración» de poder le da a uno confianza en su poder, y, según lo que explicaré en el capítulo 9, esa confianza facilitará en el futuro transmitir sensación de poder a otros. Por tanto toda conducta violenta, por muy solitaria o desconocida que sea, puede ser útil, aunque lo sea indirectamente, para demostrar poder a otros.

---

foto de un enemigo, o utilizarla como diana de los dardos, también podría ser resultado de una confusión parecida.)

<sup>293</sup> Berkowitz y Harmon-Jones (2004), Renfrew (2005).

<sup>294</sup> Levack (1995).

<sup>295</sup> Alicke (2000, p. 569). En un estudio sobre qué factores correlacionaban con el apoyo público en California a un endurecimiento de las penas a los delincuentes (y, por ello, eran sus *posibles* causas), se encontró que la preocupación por los peligros que supone la criminalidad correlacionaba muy poco con dicho apoyo. En cambio, sí correlacionaba con él la preocupación por la diversidad étnica (Tyler y Boeckmann, 1997).

## 8 Las justificaciones como causa de violencia

*Es muy conveniente ser una criatura razonable, ya que ello le permite a uno encontrar o crear una razón para cualquier cosa que uno tenga intención de hacer.*

Benjamin Franklin

*Siempre es posible justificar las injusticias de que nosotros nos aprovechamos, mediante algún género de sofisma.*

Bertrand Russell

A menudo lo que la gente considera motivos de sus decisiones sirve para justificar, en caso de necesidad, las decisiones tomadas:

«Muy a menudo “Decidí en favor de X” no es más que “Me gustó X”. La mayoría de las veces, la información recolectada sobre las alternativas sirve menos para tomar decisiones que para justificarlas después. (...) Compramos los coches que “nos gustan”, elegimos los trabajos y casas que encontramos “atractivos”, y luego justificamos esas elecciones con diversas razones que podrían aparecer convincentes para otros que nunca dejan de preguntarnos “¿Por qué este coche?” o “¿Por qué esta casa?”». <sup>296</sup>

Se ha comprobado que a veces las opciones justificables tienen más probabilidades de ser elegidas que las que no lo son <sup>297</sup>. Esto significa que la posibilidad de justificar una conducta, violenta o no, hace más probable adoptarla, y que, por lo tanto, la posibilidad de justificación es una causa de violencia.

Varios estudios apoyan esta afirmación. Por ejemplo en algunos experimentos sobre agresión desplazada se observa que la agresión resulta facilitada por un factor normalmente poco importante (consistente en alguna conducta o rasgo ligerísimamente culpable del individuo que recibe después la agresión), pero que parece adquirir importancia cuando un individuo previamente agredido está en situación de realizar una agresión desplazada. Mi interpretación

---

<sup>296</sup> Zajonc (1980, p. 155).

<sup>297</sup> Shafir y otros (1993), Wilson y otros (1993), Mercier y Sperber (2011, sección 5).

es que ese factor desencadenante es cualquier cosa que proporcione una justificación al menos algo creíble<sup>298</sup>. Al ser al menos algo creíble el agresor puede esperar un castigo menor, o incluso ausencia de castigo, si su agresión es juzgada. Una vez tenido esto en cuenta, la agresión es más probable. (Al decir «una vez tenido esto en cuenta» no quiero decir que el individuo en cuestión haga necesariamente dicha previsión: puede ser que este tipo de situaciones haya sido suficientemente frecuente en el pasado evolutivo humano como para que la psicología humana normal esté ya prediseñada para favorecer la violencia cuando se detectan indicios de «presencia» de una justificación viable.)

En otro experimento, parte de los sujetos (aquellos que evitaban expresar homofobia por presión social y no por motivación interna) intentaron agredir más a un hombre si habían inferido que era homosexual que a un hombre que sabían que lo era, probablemente porque en el primer caso podían negar más verosímilmente que su agresividad fuese debida a su homofobia<sup>299</sup>.

---

<sup>298</sup> Los autores de estos estudios, como Pedersen y otros (2000, 2008) interpretan los resultados de otro modo, como resultado de asociaciones mentales. (En estos estudios se utilizaron, como medida de la agresión, sustitutos como críticas o administración de ruidos).

<sup>299</sup> Cox y Devine (2014). En otro experimento se obtuvieron resultados cuya interpretación más verosímil es que la posibilidad de justificación favoreció el «trato injusto». En este experimento se quiso poner a prueba la creencia popular de que la testosterona es causa de conductas antisociales, egoístas e incluso agresivas entre los seres humanos. Los sujetos del estudio fueron mujeres a quienes se administró una dosis o bien de testosterona o bien de placebo. Las mujeres no sabían en qué caso estaban, pero al final del experimento se les preguntó en qué caso creían haber estado. Las mujeres que declararon creer que habían ingerido testosterona, hubiesen ingerido testosterona o placebo, se comportaron de forma más «injusta» (menos igualitaria) con otras en cierto reparto de dinero que las que creyeron que habían ingerido placebo. La explicación más probable es que la disponibilidad de justificación («es que ingerí testosterona») facilitó el comportamiento injusto (Eisenegger y otros, 2010). El efecto medio de la creencia en haber ingerido testosterona fue mayor que el efecto medio de haber ingerido testosterona (y de signo contrario, ya que ingerir testosterona no disminuyó sino que aumentó la igualdad del reparto).

La creencia de que la testosterona es causa de agresividad es tan popular que según estos autores la “ira inducida por esteroides” ha sido utilizada como atenuante en juicios en los Estados Unidos. Este es un ejemplo del caso cada vez más frecuente de que se utilice el conocimiento biológico o psicológico para construir atenuantes. Ello, a su vez, ha producido como reacción el deseo de distorsionar la descripción del mundo, para evitar que algunos delincuentes puedan utilizar la descripción tenida por correcta para dicha

También algunos casos reales más graves pueden explicarse teniendo en cuenta el efecto de las justificaciones. Durante la Segunda Guerra Mundial se grabaron en secreto conversaciones entre prisioneros de guerra alemanes. Según una de las transcripciones de estas conversaciones, un soldado, explicando lo que hacían en respuesta a ciertas acciones violentas del ejército rojo hacia el alemán, dijo: «Por descontado, cuando ocurrían estas cosas, nosotros aprovechábamos para devolverlas multiplicadas por diez y por veinte y por cien; no para devolverles la moneda a su misma manera cruda y animal, sino que se hacía como ahora te diré...»<sup>300</sup>. ¿«Aprovechábamos»? Da la impresión de que esas acciones violentas del ejército rojo tenían algo de bueno, de aprovechable. Tal vez lo que tenían de bueno era que proporcionaban una justificación.

El vídeo divulgado por Wikileaks «collateral murder» («asesinato colateral») también cuenta algo sobre las justificaciones. En el vídeo, tomado desde un helicóptero, se ve un ametrallamiento desde el mismo helicóptero a civiles *en actitud tranquila* presuntamente tomados por combatientes enemigos. Posteriormente se ve otro ataque a dos hombres que acudieron a socorrer a un superviviente herido. Entre uno y otro ataque un soldado dice, como si se dirigiera al herido que se arrastra por el suelo intentando ponerse a salvo: «Vamos, amigo. Todo lo que tienes que hacer es coger un arma»<sup>301</sup>. Si lo hiciera, el soldado tendría una justificación para matarlo.

En el segundo ataque se ametralla a los dos hombres, al herido al que estaban a punto de subir a su furgoneta, y la propia furgoneta. Cuando llegan fuerzas terrestres a la zona, comprueban que en su interior hay dos niños heridos. En relación a ello, uno de los ocupantes del helicóptero dice «Bueno, la culpa es suya por traer sus niños al combate», y otro contesta «Es verdad»<sup>302</sup>.

El episodio entero, que causó unos 12 muertos, parece haber sido desencadenado por una sucesión de «errores de identificación»: uno de los artilleros dice, por ejemplo: «Tengo 5 o 6 individuos con AK47 [fusiles

---

construcción de atenuantes. Por ejemplo, los redactores de un manual psiquiátrico muy utilizado, el *Diagnostic and Statistical Manual*, han evitado incluir descripciones de algunos trastornos relacionados con parafilias y sadismo para evitar que algunos delincuentes puedan alegar estar enfermos.

<sup>300</sup> Neitzel y Welzer (2012, p. 115).

<sup>301</sup> «Come on, buddy. All you gotta do is pick up a weapon» (8m. 31s a 35s. aproximadamente del vídeo). Me refiero a una versión corta del vídeo, accesible en YouTube (Collateral murder, 2012). Los sucesos ocurrieron el 12-7-2007 en Bagdad.

<sup>302</sup> 15m 29s del vídeo citado en la nota anterior.

Kalashnikov]. Pido permiso para atacar»<sup>303</sup>, cuando lo más parecido a eso que he conseguido ver en varios visionados es algo que podría ser un lanzacohetes, como dice un soldado, pero también podría ser la cámara del fotógrafo de Reuters que fue una de las víctimas mortales del ataque. ¿Fueron sólo errores de identificación, favorecidos quizá por los prejuicios sobre los «islamistas» y la situación de peligro y guerra en que viven los soldados<sup>304</sup>, o hubo también algo de deseo de disponer de una justificación?

Ahora bien, ¿cuándo una justificación es viable? Es decir ¿qué caracteriza a las justificaciones exitosas?

Entiendo por *justificación* una explicación relacionada con una conducta<sup>305</sup> que tiene por objetivo o efecto final mejorar la valoración o respuesta a esa conducta de quien reciba la explicación. Según esta definición, la justificación no dice necesariamente algo sobre las circunstancias o motivaciones de la conducta; puede, por ejemplo, tener como objetivo inmediato adular a la audiencia, o mostrarle afecto o respeto:

«La reacción del perpetrador hacia su acción y sus consecuencias también afecta a la respuesta de la víctima. En primer lugar, la reacción del perpetrador puede proporcionar información sobre su estado mental. En general, los autores de daños que comunican a sus víctimas que sus acciones fueron inadvertidas o incontrolables, o que ocurrieron en circunstancias atenuantes, típicamente provocan menos enfado.

Sin embargo, la reacción del perpetrador hace más que neutralizar la ofensa al caracterizarla como no intencionada, imprevisible o inevitable. También puede transmitir respeto a la víctima y afirmar su estatus. El solo hecho de que el perpetrador piense que a la víctima se le debe una explicación señala respeto hacia la víctima y tiende a disminuir su enfado».<sup>306</sup>

---

<sup>303</sup> 3m 45s del mismo vídeo.

<sup>304</sup> Neitzel y Welzer (2012, pp. 331-335) comentan los sucesos dados a conocer con este vídeo y la influencia en ellos de que la situación sea una situación de guerra, así como su parecido con acciones del ejército alemán durante la Segunda Guerra Mundial.

<sup>305</sup> A las conductas se les podrían añadir los sentimientos y creencias, aunque en realidad éstos sólo pueden ser inferidos por otros individuos en la medida en que producen alguna conducta, entendiendo la comunicación o expresión como un caso particular de conducta.

<sup>306</sup> Miller (2001, p. 537).

(Justificar una acción puede tener dos inconvenientes. Uno es que la justificación puede contener información que uno podría haber preferido callar si no recibiese presión para justificarse. El otro es que, si uno dice las razones por las que hizo lo que hizo, necesariamente estará contando un cuento, sea o no consciente de ello, ya que no conoce las verdaderas razones de su conducta; esto puede ser perjudicial si un oyente encuentra pruebas que contradicen la explicación y porque, incluso si no es así, uno queda comprometido con el cuento<sup>307</sup>. Esto conduce a que uno esté dispuesto a dar explicaciones sobre todo a quien respeta o teme y que pedir o exigir explicaciones sea algo que puedan permitirse sobre todo las personas más poderosas, y todo ello puede ser causa de que las justificaciones se hayan convertido en señales de respeto. Una vez que las justificaciones se han convertido en señal de respeto, el mero hecho de decir «lo hice *porque*...» puede tener ya cierta efectividad justificadora<sup>308</sup>.)

Como toda explicación, una justificación puede ser engañosa y, dada la alta frecuencia con que la gente normal engaña<sup>309</sup>, es probable que lo sea

---

<sup>307</sup> Por ejemplo, en los años 70, en Oxford, se debatió en la dirección de un colegio mayor femenino si permitir tener invitados nocturnos masculinos. Algunas personas se oponían, probablemente por sus ideas morales conservadoras, pero la objeción que presentaron fue que las visitas nocturnas generarían gastos de agua caliente y en cambio de colchones. Se decidió entonces permitirlos pagando una pequeña tasa para cubrir esos gastos (Sandel, 2011, p. 60). A esta solución las personas que se oponían no podrían presentar objeciones sin levantar sospechas de que habían sido hipócritas.

<sup>308</sup> En cierto experimento (Langer y otros, 1978) el experimentador pidió a cada uno de los sujetos, desconocedores de que lo eran, y que se disponían a utilizar la fotocopidora de una biblioteca, que le dejase pasar delante, de alguna de las tres maneras siguientes: (1) «Perdone, tengo x páginas. ¿Puedo usar la fotocopidora?»; (2) «Perdone, tengo x páginas. ¿Puedo usar la fotocopidora, porque tengo prisa?»; y (3) «Perdone, tengo x páginas. ¿Puedo usar la fotocopidora, porque tengo que hacer algunas copias?». Cuando el favor pedido no era muy grande (por ser x menor que el número de copias que tenía que hacer el sujeto), el porcentaje de sujetos que accedieron a la petición fue del 60 % en el caso (1), 94 % en el (2) y 93 % en el (3). En este último caso, al decir la obviedad de que tenía que hacer algunas copias el experimentador no estaba realmente añadiendo nada nuevo; por lo que parece que la ventaja de (3) respecto a (1) está sólo en la palabra *porque*. Aparentemente, esta palabra desencadenó automáticamente una tendencia a acceder a una petición si ésta se justifica (lo cual puede ser utilizado provechosamente). (Cuando el favor pedido fue mayor, el «porque...» no tuvo efecto.)

<sup>309</sup> DePaulo y otros (1996), Ariely (2012).

frecuentemente; lo cual significa que el componente de engaño de las justificaciones es una causa de violencia posiblemente importante.

Normalmente la defensa propia es una buena justificación. Es de esperar entonces que la gente intente hacer pasar por defensa propia lo que no lo es, o lo que lo es en pequeña medida. Una forma engañosa de alegar defensa propia es culpar al enemigo de un daño del que no es culpable. El gobierno de Estados Unidos, por ejemplo, declaró la guerra a España tras acusar a su gobierno del hundimiento del acorazado Maine en 1898. Es probable que esa acusación fuese falsa e ideada para justificar la guerra, como lo fue 105 años más tarde la acusación utilizada para justificar la invasión de Irak de que su gobierno poseía armas de destrucción masiva<sup>310</sup>.

Otra posibilidad es la creación de pruebas inculpatorias falsas para justificar la violencia. En Vietnam «se arrasaron pueblos enteros en los que se había dejado munición de origen soviético para poder atribuirlos al Vietcong»<sup>311</sup>. Una posibilidad aún más extrema es atacar las propiedades propias para acusar del ataque al enemigo al que se desea agredir. Así se consiguió, por ejemplo, una excusa para la guerra en la que Japón se apoderó de Manchuria, en 1931-1932: «El 18 de septiembre, varias unidades del ejército japonés volaron una sección del ferrocarril de Manchuria del Sur, controlado por Japón, responsabilizando de ello a los chinos»<sup>312</sup>.

Algo parecido puede pasar cuando un gobierno extranjero o un grupo social pretendidamente demócratas, o ambos juntos, quieren expulsar del poder un gobierno elegido democráticamente: pueden sabotear su economía y crear inseguridad, y después dar un golpe estado «para»<sup>313</sup> salvar la economía y restaurar la seguridad. Esto ocurrió, por ejemplo, sin ninguna duda, según documentos desclasificados<sup>314</sup>, durante los tres años anteriores al golpe de estado

---

<sup>310</sup> Se invirtió mucho esfuerzo, en vano, en intentar encontrar en Irak armas de destrucción masiva. Según Sampedro (2013, p. 129): «Las armas en cuestión no han aparecido, aunque en cierto momento se han dedicado a su busca mil cuatrocientos expertos, al mando del general Dayton. Tampoco ha aparecido uranio, ni armas químicas, ni misiles SCUD, hasta el punto de que la revista *Time* ironizó sobre las armas “de desaparición masiva”».

<sup>311</sup> Neitzel y Welzer (2012, p. 336).

<sup>312</sup> Rees (2009, p. 28).

<sup>313</sup> Este *para* podría ser sustituido, en gallego, por la locución «co gallo de», que, reveladoramente, tanto puede significar «con el fin de» como «con el pretexto de».

<sup>314</sup> Once días después de que Allende ganara las elecciones presidenciales del 4-9-1970 en Chile, Nixon pidió a la CIA «que impidiese la llegada de Allende al poder o lo

del 11 de septiembre de 1973 en Chile, al que siguieron 17 años de gobierno militar. Este caso presentó la particularidad de que en su inicio, en 1970, la situación en el país era especialmente pacífica<sup>315</sup>. Algo similar puede haber ocurrido en los meses anteriores al golpe militar en Egipto del 3 julio de 2013<sup>316</sup>. Curiosamente, en su editorial del 4 de julio de 2013, *The Wall Street Journal* afirmó que «los egipcios serán afortunados si sus nuevos generales gobernantes siguieran [*sic*] el ejemplo del chileno Augusto Pinochet, quien asumió el poder en medio del caos, pero reclutó a reformistas partidarios del libre mercado y generó una transición hacia la democracia»<sup>317</sup>. El secretario de estado estadounidense, John Kerry, dijo, el 1 de agosto siguiente, que los generales depusieron al presidente egipcio Mohamed Morsi para «restaurar la democracia»<sup>318</sup>, a pesar de que Morsi era el «primer presidente civil elegido en las urnas en la historia del país»<sup>319</sup>.

En muchos casos, los enfrentamientos más graves entre individuos o grupos son la fase final de una escalada de violencia, por lo que ambos bandos pueden afirmar que su violencia es una respuesta a la violencia del enemigo, y la afirmación puede resultar bastante creíble por ser cierta *en parte*. Esto ocurre, por ejemplo, en el conflicto entre palestinos e israelíes<sup>320</sup>.

---

derrocarse una vez allí» (Kornbluh, 2013, p. 28). La CIA preparó un plan cuya tercera y última fase consistía en «promover la creación de un “clima propicio para el golpe mediante el uso de la propaganda, la desinformación y el terrorismo” a fin de facilitar un estímulo o pretexto para poner en movimiento a los militares» (Kornbluh, 2013, p. 43).

<sup>315</sup> Según documentos de la CIA de 1970 desclasificados y citados por Kornbluh (2013, pp. 45 y 49): «No hay excusa alguna para poner en movimiento a los militares, en vista de la calma total que impera en todo el país»; «Lo más importante es la guerra psicológica en el interior de Chile. No tiene sentido tratar de prender fuego al mundo si Chile es un remanso de paz».

<sup>316</sup> M. Murado (2013), M. A. Murado (2013).

<sup>317</sup> Según cita Oppenheimer (2013).

<sup>318</sup> Alandete (2013b).

<sup>319</sup> Alandete (2013a).

<sup>320</sup> Según el análisis de Haushofer y otros (2010), ambos bandos aumentan su nivel de agresión en respuesta a agresiones del otro bando. Sin embargo, según estos mismos autores, análisis anteriores habían producido el resultado de que sólo la violencia del bando israelí era una respuesta, mientras que la otra era aleatoria (luego, presumiblemente, menos justificable). Los autores de los análisis pueden, en alguna medida, escoger uno u otro método de análisis estadístico, y unos u otros criterios de admisión de los datos sujetos a análisis, con lo que tienen cierta capacidad de influencia

La mayoría de estos engaños son relativamente burdos. Un juez podría llegar a probar que las justificaciones son engañosas, y por tanto que la violencia que se intenta justificar con ellas es violencia injustificada (o ilegal). A veces las justificaciones parecen tan engañosas que resulta extraño que puedan ser efectivas (Franco afirmó, por ejemplo: «El Movimiento Nacional no ha sido nunca una sublevación. Los sublevados eran, y son, ellos: los rojos»<sup>321</sup>). Una razón por la que, sin embargo, pueden tener éxito, es la desinformación de la audiencia. Otra razón es que a menudo *la violencia se dirige a unos individuos y la justificación a otros*, y estos pueden tener buenos motivos para desear creerla. Sobre esto diré más en el capítulo 10.

En muchos otros casos los engaños son más sutiles, aunque pueden producir grandes efectos si se suman muchos de ellos alterando las creencias en la misma dirección. Como ocurre con otras decisiones, en la mayoría de los casos la gente no decide su respuesta a una justificación tras analizarla racionalmente. La «decide» inconscientemente por los mismos métodos con los que toma otras decisiones; métodos, según lo dicho en el capítulo 1, a menudo relacionados con asociaciones de ideas y emociones, y sujetos a diversos sesgos cognitivos bien conocidos como el efecto del marco<sup>322</sup>. Veamos algunos ejemplos.

En un par de experimentos se observó que los sujetos judíos a los que se les recordó el Holocausto sintieron menos culpabilidad colectiva, por el daño causado a los palestinos durante el conflicto palestino-israelí, que los sujetos judíos a los que no se les recordó, y justificaron en mayor medida las acciones del gobierno israelí. Lo mismo se observó en otros dos estudios parecidos, aunque esta vez los sujetos, norteamericanos, justificaron más las acciones de su gobierno en Irak si se les había recordado el ataque a las Torres Gemelas o el ataque a Pearl Harbor<sup>323</sup>.

En otro experimento se les preguntó a los sujetos si estaba justificado sacrificar a un inocente para salvar a otros cinco inocentes. A la mitad de ellos se les presentó el dilema en términos de salvar a uno o salvar a cinco, y a la otra mitad en los términos equivalentes de que murieran cinco o muriera uno. Se

---

en los resultados. Esta capacidad es vulnerable al autoengaño, cuando no conscientemente utilizada para engañar.

<sup>321</sup> Citado por Preston (2011, p. 617).

<sup>322</sup> El efecto del marco o del encuadre es un sesgo cognitivo frecuente, que hace que a menudo demos respuestas distintas a preguntas lógicamente iguales, pero cuyas distintas formulaciones evocan asociaciones mentales distintas (Kahneman y Tversky, 2007).

<sup>323</sup> Wohl y Branscombe (2008).

observó un efecto del marco: sacrificar a un inocente se consideró por término medio más justificado en el primer grupo que en el segundo<sup>324</sup>.

Por último, en otro experimento los sujetos que acababan de ver un fragmento de 5 minutos de una comedia juzgaron por término medio cierta conducta como más aceptable moralmente que los que vieron 5 minutos de un documental sobre un pueblecito español<sup>325</sup>.

Estos efectos, entre otros, pueden ser utilizados para aumentar el éxito de las justificaciones propias o disminuir el de las de los demás, recordando o no ciertos sucesos, utilizando unas u otras palabras, o induciendo un estado de ánimo u otro según convenga. Note, sin embargo, que los estudios que acabo de citar prueban que una justificación puede tener éxito influyendo o manipulando la conducta de los oyentes, de modo potencialmente engañoso, sin necesidad de contener nada *literalmente* falso. Ningún juez podría acusar de engaño a una persona por recordarle a otra el ataque a Pearl Harbor, preguntarle si preferiría salvar a un inocente o a cinco o invitarla a ver una comedia.

Un hecho en el que se basa lo engañoso de muchas justificaciones es la influencia a menudo excesiva que las asociaciones de ideas tienen en las decisiones humanas. Algunas palabras tienen connotaciones positivas o negativas, es decir, están asociadas mentalmente a lo bueno o lo malo, respectivamente, y estas connotaciones pueden ser consciente o inconscientemente utilizadas para influir en las decisiones de los oyentes sobre la aceptación o no de las justificaciones.

La expresiones «intolerancia» y «tolerancia cero», por ejemplo, tienen la misma denotación o significado literal, pero la primera tiene una connotación negativa y la segunda positiva (tanto es así que no resultaría extraño oír que «con los intolerantes hay que mostrar tolerancia cero»). Supongamos que A observa que B realiza la conducta X y que C reacciona agrediendo a B. Si A simpatiza con C, o con su agresión, puede decir que con la conducta X «es necesario mostrar tolerancia cero». Si, en cambio, simpatiza con B o con X, es más probable que diga que C es un intolerante. Esta diferencia puede influir, inconscientemente, en la valoración que hacen otros de lo sucedido. La utilización de una u otra palabra puede haber sido calculada, pero también puede ser decidida inconscientemente. Si C es bueno y la tolerancia cero es buena, nuestro inconsciente establece automáticamente que lo que hizo C es tolerancia

---

<sup>324</sup> Petrinovich y O'Neill (1996).

<sup>325</sup> Valdesolo y DeSteno (2006).

cero; si C y la intolerancia son malas, se establece automáticamente que C es un intolerante.

Algunas palabras, como «(in)justicia», «derecho», «libertad», «terrorismo», «violencia» y «daño», tienen connotaciones positivas o negativas muy fuertes, y ello las hace muy apropiadas para intentar influir en la aceptación de las justificaciones<sup>326</sup>. Veamos algo sobre el terrorismo.

Sobre todo desde el año 2001, mucha violencia se justifica como necesaria para la «lucha contra el terrorismo». Según Pinker, la probabilidad de morir a causa de un atentado terrorista es minúscula en comparación con otras causas de muerte. Este autor dice, por ejemplo, que «cada año, menos en 1995 y 2001, han muerto más [norte]americanos a causa de rayos, ciervos, alergias a los cacahuets, picaduras de abeja o “por arder o derretirse la ropa de dormir” que por atentados terroristas»<sup>327</sup>.

Según el mismo autor, el «psicólogo cognitivo Gerd Gigerenzer ha calculado que, durante el año transcurrido desde el atentado del 11-S, murieron mil quinientos [norte]americanos en accidentes automovilísticos porque

---

<sup>326</sup> Otros ejemplos de palabras con connotaciones muy fuertes son «Hitler» y «Vietnam». Según Spellman y Holyoak (1992), en los Estados Unidos «el prelude de la guerra [del Golfo] engendró un uso generalizado de la analogía como herramienta de argumentación y persuasión». Al parecer, se enfrentaron los partidarios de la analogía «Saddam Hussein es un Hitler emergente» (al que hay que detener antes de que sea demasiado tarde) y los partidarios de la analogía «El Golfo Pérsico es una trampa como Vietnam».

Otro ejemplo es la palabra «venganza». Según algunos estudios los norteamericanos defensores de la pena de muerte están mucho más dispuestos a decir que una de sus motivaciones es su acuerdo con el lema «una vida a cambio de otra», que a decir que una de sus motivaciones es la venganza, probablemente por la connotación muy negativa de esta palabra (Ellsworth y Gross, 1994).

Según Russell (2001, p. 58): «“Adulterio”, “fornicación”, son dos palabras que expresan una reprobación moral de tan inmensa fuerza, que mientras las empleemos es difícil pensar con claridad. Hay otras palabras empleadas por los escritores lascivos que pretenden corromper nuestra moral: tales escritores hablan de “galantería” o de “amor desligado de las frías cadenas de la ley”. Unos y otros términos son muy a propósito para concitar prejuicios; si queremos pensar desapasionadamente, debemos huir de uno y otro estilo. Por desgracia, hacerlo así arruinaría, inevitablemente, nuestro estilo literario. Las palabras de elogio y las de censura son vivas de color, e interesan. El autor, a poco arte que tenga, puede arrebatar al lector con una invectiva o un panegírico, y suscitar sus emociones llevándolas en la dirección que se proponga. (...) Lo que hacemos nosotros se llama “galantería”; lo que hacen otros, “fornicación”».

<sup>327</sup> Pinker (2012, p. 458).

prefirieron ir en coche a volar a su destino por miedo a morir en un avión secuestrado o sabotado, sin ser conscientes de que el riesgo de morir en un vuelo desde Boston a Los Ángeles es el mismo que en un desplazamiento en coche de veinte kilómetros. En otras palabras, la cifra de personas que murieron por evitar el viaje en avión era seis veces superior a la de personas que murieron en los aviones del 11 de septiembre».<sup>328</sup>

Probablemente este tipo de datos los conoce poca gente, y si ello es así debe ser porque los gobiernos no han tenido mucho interés en darles publicidad. Aunque el miedo tiene una función muy importante, la evitación de peligros, hay miedos irracionales en menor o mayor medida, como el miedo a las arañas y el miedo a viajar en avión cuando conduce a viajar en coche, lo cual es más peligroso. En algunos países el miedo al terrorismo puede ser un caso parecido, y puede estar siendo aprovechado por gobiernos como el de los Estados Unidos para conseguir la aceptación de agresiones (y de disminución de derechos) que de otro modo podrían no aceptarse. Según escribió J. L. Sampedro en 2003:

«Enviar bombarderos contra terroristas es tan gran desatino como querer matar mosquitos con ametralladora: algo tan evidente que no requiere demostración. Eso basta para probar que la lucha contra el terrorismo –aún siendo éste cierto y combatirlo una necesidad– no puede ser el verdadero objetivo de las medidas que desde entonces ha tomado el gobierno estadounidense y que, además, estaban planeadas o esbozadas mucho antes. Si un acto de terrorismo, por violento que sea, se eleva a la categoría de plaga universal y permanente, es para aprovecharlo con otros fines. Así, el terrorismo resulta ser el enemigo que les faltaba a los belicistas desde el hundimiento de la URSS, el terrorismo justifica el armamentismo y las intervenciones militares donde convenga, el terrorismo crea una opinión adicta por el miedo general que inspira, sobre todo por su misteriosa invisibilidad, amenazando desde la sombra a cualquiera y en cualquier parte. Con el terrorismo, Rumsfeld y los suyos ya tienen lo necesario: el hecho detonante que “les obliga a actuar”, junto con la opinión volcada en su favor».<sup>329</sup>

---

<sup>328</sup> Pinker (2012, p. 458).

<sup>329</sup> Sampedro (2013, pp. 76-77). Según Richardot (2014, p. 84): «Los dirigentes políticos y militares tratan explotar los miedos colectivos, para invitar a los subordinados (y a la población entera en general) a defenderse y tomar parte en una batalla frecuentemente formulada en términos de “la guerra contra [X]”. Favorecen así el desarrollo de una ideología guerrera y una cultura de odio y violencia».

Como las palabras con connotaciones fuertes, como «terrorismo», son muy efectivas (para influir en los oyentes) son muy utilizadas, y al ser muy utilizadas sus significados se amplían<sup>330</sup>. Al ampliarse sus significados, estas palabras pierden concreción, y animan a engañar también porque dificultan que se pueda probar que alguien miente. Si un presidente de gobierno, por ejemplo, dice que su prioridad es la lucha contra el terrorismo, puede estar mintiendo según una definición de «terrorismo», pero diciendo la verdad según alguna otra<sup>331</sup>.

Otra de estas palabras, muy utilizada en las justificaciones, es «daño»: si está justificado defenderse de daños, será muy frecuente intentar hacer creer que las acciones a las que se responde con violencia son daños, y que por tanto esa violencia es legítima defensa o castigo merecido.

Un resultado de este interés en utilizar la palabra «daño» como justificación es la confusión, citada en el capítulo 3 (y comentada en la nota 93), entre daño a los individuos y daño a los intereses de los individuos. (Esta es posiblemente una causa importante de la creencia errónea, que rebatiré en el capítulo 11, de que las conductas inmorales son siempre conductas dañinas.) De hecho se califican a menudo de violencia acciones que no producen ningún daño físico ni ningún otro perjuicio material actual, pero que pueden ser

---

<sup>330</sup> La palabra «solidario», por ejemplo, tiene un significado original bastante restringido, relacionado con «sólido», pero al adquirir una fuerte connotación positiva casi todo el mundo quiso ser solidario, de modo que su significado se vio rápidamente ampliado.

<sup>331</sup> Según F. Ferracuti (citado por Ruggiero, 2009, p. 131): «Cínica, pero quizá realísticamente, el terrorismo podría ser definido como “aquello que hace la otra persona”. Lo que nosotros hacemos, o lo que hace el Estado, es “anti o contra-terrorismo” pero, obviamente, las posiciones se pueden invertir si se cambia de lado, o simplemente por medio del curso de la historia».

La CIA apoyó grupos y actividades terroristas contra el gobierno de Allende en Chile (Kornbluh, 2013, pp. 43, 49, 80, 83 y 102). El posterior gobierno de Pinochet fue responsable de varios atentados fuera de las fronteras de Chile, incluido un atentado con bomba en Washington en 1976 en el que murieron un político chileno y una mujer norteamericana. A consecuencia de ello, tres años más tarde el gobierno estadounidense de Carter hizo públicas algunas sanciones moderadas al gobierno chileno. Estas sanciones duraron aproximadamente un año. Poco después de su investidura, en enero de 1981, el primer gesto político de Reagan para con Latinoamérica fue anular las sanciones. La víspera de su elección Reagan había dicho: «Ya es hora de que las naciones civilizadas del planeta dejen bien claro que no hay lugar en él para el terrorismo» (Kornbluh, 2013, p. 268).

*interpretadas*<sup>332</sup> como indicio de daño o problema material futuro: es el caso de la violencia «psíquica», entendiendo por tal la conducta que causa «dolor psíquico». Ejemplos extremos de ello son que al menos dos equipos de científicos califican de agresión el poner punto final a una amistad<sup>333</sup> (a pesar de que poner punto final a una amistad es un modo importante por el que los humanos nos libramos de relaciones perjudiciales con amigos egoístas y tramposos<sup>334</sup>) y otro llama agredir a no comportarse altruistamente<sup>335</sup>. Dado que el dolor psíquico depende de la interpretación y que la libertad de interpretación no puede ser limitada, si se califica de agresión cualquier acción que cause dolor psíquico, *cualquier* agresión física puede ser calificada de agresión en defensa propia<sup>336</sup> sin que esa calificación pueda ser rebatida. (Una prueba de que esa posibilidad no es desaprovechada es el éxito de una palabra con la que se expresa que la culpable de una agresión no es la parte agresora sino la agredida: «provocación».)

Otra justificación relativamente frecuente es «me veo obligado a hacerlo para vivir», así como sus variantes «nos vemos obligados a hacerlo para defender nuestros intereses vitales» y «me veo obligado a hacerlo para obtener el pan de mis hijos». De esta manera se justificó, por ejemplo, la esclavitud en regiones y

---

<sup>332</sup> El dolor físico resulta en parte de la interpretación que uno hace de las circunstancias. El dolor psíquico depende por entero de la interpretación. En ambos casos, la interpretación no es necesariamente consciente.

<sup>333</sup> «Las conductas relacionamente agresivas son aquellas en las que el perpetrador trata de dañar a la víctima por medio de la manipulación de las relaciones, la amenaza de dañarlas, o ambas cosas. Así, por ejemplo, una víctima relacional puede tener amigos que amenacen con retirarle su afecto si él o ella no hacen lo que ellos quieren» (Crick y otros, 2002, p. 98). «La agresión indirecta incluye la difusión de rumores, el cotilleo, el ostracismo y la terminación punitiva de amistad» (Griskevicius y otros, 2009, p. 982, nota 2).

<sup>334</sup> Baumard (2010).

<sup>335</sup> De Dreu y otros (2010, experimento 3, pp. 1408 y 1411).

<sup>336</sup> Por ejemplo: «Los activistas actuales buscan justificaciones más tradicionales para el uso de la violencia. El doctor Rantisi y el jeque Yassin, por ejemplo, justificaban el uso de la violencia basándose en la aprobación islámica de la defensa propia. Tanto Yassin como Rantisi ampliaban esa idea para incluir la defensa de la dignidad y el orgullo» (Juergensmeyer, 2001, p. 92). Según Fattah y Fierke (2009, p. 86), «tanto los islamistas militantes como la administración Bush recurren al concepto [de dignidad humana] para justificar la acción violenta».

épocas en que, según se alegaba, la productividad de la tierra era insuficiente para vivir de ella si no se disponía de esclavos<sup>337</sup>. También se justificaron así planes expansionistas, como los de los gobiernos alemán y japonés en la Segunda Guerra Mundial y en los años previos<sup>338</sup>. Este tipo de justificación también es engañosa, por dos razones. La primera es que «lo necesito para vivir» parece significar «lo necesito para sobrevivir», cuando en realidad aquello para lo que se necesita suele estar en algún punto intermedio entre sobrevivir y enriquecerse. La segunda es que, incluso si la afirmación es cierta, con ella se desvía la atención de lo que para algunos oyentes podría ser de interés: que se da por supuesto que los intereses propios son prioritarios sobre los demás. (Del mismo modo, si un empleado de una fábrica de armas que no sabe cómo serán utilizadas dice que necesita el trabajo para dar de comer a sus hijos, desvía la atención de la premisa implícita de que el bienestar de sus hijos es prioritario sobre el de las personas potencialmente afectadas por el uso de esas armas.)

---

<sup>337</sup> Thomas (1998). También se justificaron así, por ejemplo, los abusos, más recientes (de 1903), a nativos del Congo perpetrados por una compañía privada concesionaria, consistentes en tomar mujeres de rehenes hasta que sus hombres saldasen supuestas deudas: «El Sr. Lejeune deploraba esta horrible imposición, pero dijo que las necesidades vitales de su propia estación, además de las de los misioneros ingleses locales (...) le obligaban a ello si la gente no cumplía con las cuotas correspondientes» (Casement, 2010, pp.107-108).

<sup>338</sup> Fumimaro Konoe, que fue primer ministro de Japón, escribió en un ensayo de 1933 (según cita de Rees [2009, p. 66]): «El millón de personas en que aumenta anualmente la población de nuestro país es una pesadísima losa para nuestra vida económica. No podemos esperar a un ajuste racional del sistema mundial. Por lo tanto, hemos optado por penetrar en Manchuria y Mongolia como única opción para nuestra supervivencia».

## 9 Utilidad de las creencias erróneas, autoengaño y coherencia.

*Es difícil hacer que un hombre entienda algo cuando su salario depende de que no lo entienda.*

Upton Sinclair

Aparentemente, cuanto mejor conozca un ser vivo el mundo en que vive mejor podrá enfrentarse a los problemas y aprovechar las oportunidades que se le presenten. Sin embargo, desde hace algunos años se puede afirmar con seguridad que esto no es necesariamente así, ya que se conocen al menos dos efectos beneficiosos de la posesión de creencias erróneas: la disminución del coste medio de los errores<sup>339</sup>, relacionada con la asimetría del coste de los errores, y el aumento de la capacidad de engaño, relacionado con los autoengaños normales.

Un detector de incendios puede cometer dos tipos de errores: (I) creer que hay incendio y entrar en funcionamiento cuando en realidad no hay incendio (sino sólo, por ejemplo, humo de cigarrillo), y (II) no entrar en funcionamiento cuando en realidad sí hay incendio. Dado que los errores tipo II son muchísimo más costosos que los tipo I y que la ausencia total de errores es imposible, los detectores son diseñados con el objetivo de que no cometan errores tipo II, aunque ello sea a costa de cometer muchos errores tipo I.

Los seres vivos también nos encontramos a menudo con situaciones en las que existe asimetría del coste de los errores (ACE), es decir, en las que un tipo de error es más grave que el otro. Cuando la diferencia es suficientemente grande y sostenida a lo largo de las generaciones, es de esperar que nuestra imperfecta diseñadora, la evolución por selección natural, nos haya hecho de tal modo que cometamos a menudo los errores poco graves y raramente los muy graves. Eso no sería así, claro, si pudiésemos estar hechos de tal modo que siempre tomásemos la decisión conveniente. Pero no es así: de hecho tomamos decisiones basándonos en conjuntos de indicios, que pueden ser peores o mejores indicadores de la realidad pero nunca perfectos.

La ACE puede darse en dos tipos generales de situaciones: peligros y oportunidades. Los primeros son los comparables a un incendio que un detector

---

<sup>339</sup> Este beneficio se conoce al menos desde los años 90 del siglo pasado: Nesse (1990: «principio de exceso de respuesta defensiva»), Zebrowitz y Collins (1997, p. 212) y Nesse y Williams (1999: «principio del detector de humos»).

puede o no detectar. En los segundos, el coste grave es un coste de oportunidad, es decir, es la pérdida de una buena oportunidad por no haberla detectado, mientras que el coste leve es actuar creyendo que hay oportunidad cuando no la hay.

Ejemplos de reacciones defensivas ante indicios de peligro que a menudo son excesivas son diversas reacciones ante peligros para la salud, como las náuseas, o para la propia seguridad, como el miedo y la ansiedad. Por ejemplo, las náuseas, que evitan la ingestión de ciertos alimentos o provocan el vómito de alimentos ya ingeridos, son reacciones ante indicios de que un alimento puede ser tóxico o transmitir infecciones. A menudo se sienten náuseas ante alimentos inofensivos, pero no sentir las ante alimentos verdaderamente peligrosos sería un error mucho más costoso. Las náuseas son especialmente frecuentes en mujeres embarazadas porque el peligro al que se enfrentan es mayor, por los posibles daños a los fetos<sup>340</sup>. (El hecho de que muchas reacciones defensivas sean innecesariamente intensas puede explicar por qué los médicos a menudo pueden aliviar estados desagradables como las náuseas, la fiebre, el dolor, la diarrea y la ansiedad sin causar daños apreciables<sup>341</sup>).

Otros estudios han descubierto que la gente tiende a subestimar el tiempo que tardará en alcanzarla un objeto que se acerca<sup>342</sup>. Se supone que la subestimación ayuda a estar preparado a tiempo para la llegada del objeto, por si éste representa un peligro real. Según otro estudio, las personas, especialmente las más miedosas a las alturas, tendemos a sobreestimar la altura de lugares desde los que podríamos caer<sup>343</sup>.

Los resultados de otro estudio apoyan que las mujeres tienen tendencia a subestimar la intención de comprometerse de los hombres que las pretenden: creer erróneamente en su compromiso es cometer un error mucho más costoso que creer erróneamente que falta compromiso<sup>344</sup>.

La psicología derivada de la ACE puede explicar también, entre otras cosas, el aumento de la tendencia a clasificar a una persona como no

---

<sup>340</sup> Nesse y Williams (1999).

<sup>341</sup> Nesse (2005).

<sup>342</sup> Esto ocurre tanto si el objeto se ve (Vagnoni y otros, 2012) como si no se ve pero se escucha Neuhoff (2001). Según el primero de estos dos estudios, la subestimación es mayor para objetos más asociados a peligros (mayor para un dibujo de serpiente o araña que de mariposa o conejo).

<sup>343</sup> Teachman y otros (2008).

<sup>344</sup> Haselton y Buss (2000).

perteneciente al propio grupo en caso de peligro, la tendencia a creer que las personas de otros grupos étnicos o raciales son más hostiles y violentas de lo que realmente son, la tendencia a evitar a personas enfermas o con alguna anomalía (que podría ser indicio de enfermedad transmisible), las fobias a arañas, las aversiones a alimentos y los celos (sexuales) excesivos o enfermizos<sup>345</sup>.

La ACE relacionada con oportunidades ha sido utilizada para explicar por qué en ciertas situaciones experimentales los sujetos se muestran más altruistas o generosos de lo que parece convenirles. La explicación podría ser simplemente que los sujetos responden (irracionalmente) a señales que en nuestro pasado evolutivo fueron indicios de probable comienzo de un intercambio de favores beneficioso para ambas partes, intercambio que supondría una oportunidad de mayor valor que el coste de una generosidad no correspondida<sup>346</sup>.

Otros estudios apoyan que los hombres tendemos a inferir, interpretando las señales emitidas por las mujeres, como sus sonrisas, que éstas están más interesadas sexualmente en nosotros de lo que realmente están: interpretar interés de una mujer cuando no lo hay tiene un coste relativamente bajo en comparación con el alto coste de oportunidad que supone creer que no hay interés cuando sí lo hay<sup>347</sup>.

Ahora bien, las situaciones de ACE sostenidas a lo largo de las generaciones podrían haber dado lugar a un sesgo en las respuestas de los seres vivos sin afectar al mismo tiempo a sus creencias. La subestimación del grado de compromiso de los hombres, por ejemplo, podría ser inútil. Una mujer podría estimar más o menos correctamente el grado de compromiso de sus pretendientes (es decir, las mujeres podrían estimar el compromiso correctamente por término medio) y a continuación pensar: «de todos modos, aunque crea que su nivel de compromiso es X y no menos, me conviene actuar como si su nivel de compromiso fuese menor, ya que así si me confundo en mi evaluación el coste probable de mi error será menor». Esta forma de proceder haría inútil la subestimación.

Sin embargo, los seres humanos no parecemos estar hechos así, tal vez porque la reflexión hace que las decisiones sean mucho más lentas y costosas. Las creencias suelen estar ligadas a las tendencias conductuales, y aunque la

---

<sup>345</sup> Haselton y Nettle (2006), Ryan y otros (2012).

<sup>346</sup> Delton y otros (2011). Los resultados de los experimentos de Burton-Chellew y West (2013) apoyan que gran parte del altruismo observado en cierto tipo de experimentos es resultado de errores de comprensión de la tarea que tienen que realizar los sujetos.

<sup>347</sup> Haselton y Buss (2000), Perilloux y otros (2012).

ACE podría originar en teoría sólo sesgos conductuales, varios de los estudios que acabo de citar lo que de hecho encuentran son sesgos en las creencias sobre cómo es el mundo<sup>348</sup>.

En el año 2011 se publicó un artículo en el que se propone explicar la frecuente sobreestimación de la capacidad propia de lucha recurriendo a la ACE<sup>349</sup>. Como expliqué en el capítulo 6, en caso de lucha conviene evaluar las capacidades de lucha propia y del contrincante. *Si ocurriese que los costes de pelear y perder fuesen normalmente lo suficientemente pequeños en relación al valor del recurso* (que se pierde si se comete el error contrario de no pelear cuando de hacerlo se habría vencido), es decir, si una pelea fuese una oportunidad más que un peligro, lo conveniente sería sobreestimar la capacidad de lucha propia.

Sin embargo, frecuentemente las peleas no son oportunidades, sino peligros. De hecho puede ocurrir que incluso los riesgos de pelear y *vencer* sean muy grandes en relación al valor del recurso en juego: una pequeña herida causada por la pelea puede infectarse y causar la muerte al individuo vencedor (o a uno de los vencedores, en caso de lucha colectiva).

Además, existe otra buena explicación –compatible con la anterior– de la sobreestimación de la capacidad propia de lucha y de otras ilusiones positivas en general. Curiosamente, un artículo publicado en *Nature*<sup>350</sup> en que se comenta el artículo anterior (publicado en el mismo número de la revista) aparece ilustrado con una fotografía cuyo pie de foto, probablemente por error, favorece esta otra explicación alternativa. En la foto aparece el ex-campeón del mundo de boxeo Muhammad Ali, y en el pie de foto se dice que su suprema confianza le ayudó a ganar muchas peleas. Pero el aumento de la confianza explicable como resultante de la ACE no ayuda a ganar peleas, *sino a perder más peleas*: conduce a pelear más a menudo si en el pasado se dio la condición de que perder más a menudo quedaba sobradamente compensado por cometer menos el error supuestamente más costoso de no aprovechar la oportunidad de pelear por un recurso cuando habría sido mejor hacerlo.

---

<sup>348</sup> Otros estudios coherentes con lo anterior son los de Fessler y otros (2012), según los cuales a las personas con un arma se les atribuye algo mayor tamaño y fuerza, y los de Fessler y Holbrook (2013), según los cuales si uno está en compañía de amigos los enemigos parecen físicamente menos fuertes y de menor tamaño.

<sup>349</sup> Johnson y Fowler (2011).

<sup>350</sup> Van Veelen y Nowak (2011).

La explicación alternativa a la que me refiero es que la sobreestimación de la capacidad propia de lucha y el aumento de confianza derivada de ella son útiles porque ayudan a engañar al contrincante sobre la capacidad propia de lucha. Más exactamente: ayudan a engañar al contrincante y a cualquier observador presente. Recordé la conveniencia de esta puntualización tras encontrarme con una entrevista a A. Evangelista, que peleó con M. Ali en 1977 en Estados Unidos. Evangelista dice que le quedó grabado para toda la vida que Ali le decía que le destruiría<sup>351</sup>. Ali ganó por puntos (es decir, fue un jurado el que decidió que Ali había boxeado mejor).

Según el psicólogo P. Ekman, uno de los especialistas más citados en los campos de investigación de la expresión facial de las emociones y de la detección de las mentiras, las mentiras son relativamente difíciles de detectar en el momento en que se dicen, y, además: «Peor aún es el caso del mentiroso que logra engañarse a sí mismo llegando a pensar que su mentira es verdad. Estos mentirosos son indetectables. *Sólo es posible atrapar a los mentirosos que, cuando mienten, saben que mienten*»<sup>352</sup>. Ello es resultado de que si uno sabe que miente o engaña corre el riesgo de emitir involuntariamente señales que podrían revelar el engaño: señales indicadoras de estar engañando (como, a veces, las sonrisas) o señales de que se posee una creencia distinta de la que se declara (como las señales de miedo mientras uno declara no sentirlo)<sup>353</sup>.

Esto tiene una importante consecuencia: tener una creencia falsa puede ser útil para convencer mejor de dicha creencia a otros individuos; es decir, tener creencias falsas puede facilitar los engaños. Con esto queda establecida una segunda utilidad de las creencias falsas independiente de la relacionada con la ACE.

---

<sup>351</sup> Entrevista publicada en el Diario As de 31-12-2012, pp. 16-17.

<sup>352</sup> Ekman (2005, pp. 145-146).

<sup>353</sup> Los psicópatas poseen rasgos apropiados para engañar con éxito, lo cual es muy útil en una estrategia social de manipulación y parasitación de los demás que, según algunos autores, parece lo más característico de dicha clase de individuos (Stevens y Price, 2006; Glenn y otros, 2011). Por ejemplo, “la capacidad de engañar y explotar a otros puede estar aumentada también por la respuesta emocional reducida y la falta de sentimientos de culpa y remordimiento de los individuos psicopáticos” (Glenn y otros, 2011, p. 378). Estas particularidades emocionales tienen su manifestación en las ideas conscientes: según Stevens y Price (2006, p. 86), cuando se les muestra el daño que han causado, los psicópatas no sienten remordimientos “y tienden a racionalizar y justificar lo que han hecho”.

Diversos autores consideran que el autoengaño es una característica de diseño adaptativa porque ayuda a engañar mejor a otros<sup>354</sup>. También se han citado otros beneficios del autoengaño relacionados con el anterior: librar la «memoria de trabajo» de la carga que supone mantenerse conscientes del engaño para no traicionarlo, y disminuir el castigo si el engaño es descubierto, como consecuencia de que los engañados suelen tener muy en cuenta la intencionalidad a la hora de calcular el castigo merecido<sup>355</sup>.

Resumiendo un par de definiciones de autoengaño de sendos filósofos<sup>356</sup>, el sujeto que se engaña hace una evaluación distorsionada de la información a su alcance, y tal distorsión está motivada, es decir, es resultado de cierto deseo<sup>357</sup>.

---

<sup>354</sup> Trivers (1979, 1985, 2000), Beahrs (1991), Sommer (1995), Alexander (2007), Krebs y Denton (2009), Kurzban (2010), Von Hippel y Trivers (2011), Ariely (2012, p. 130).

<sup>355</sup> Según Miller (2001, p. 536), «puede que no haya en la literatura sobre la agresión un hallazgo mejor establecido que el de que los actos causantes de daño no intencionados provocan menos enfado y menos venganza que los intencionados». De hecho, como este autor recuerda también, los actos que no causan daños pueden provocar enfado si se cree que la intención era causarlos.

<sup>356</sup> Mele (1997, p. 95) y Van Leeuwen (2007, p. 332). Según la definición de Mele, ligeramente simplificada, el autoengaño es la situación en la que se dan las 4 condiciones siguientes: (1): La creencia *p* que el sujeto adquiere es falsa. (2): El sujeto trata los datos relevantes, o al menos aparentemente relevantes, para la valoración de la verdad de *p* de una manera motivacionalmente sesgada. (3): Este tratamiento sesgado es una causa de que el sujeto adquiriera la creencia *p*. Y (4): Los datos que el sujeto posee (en el momento de la adquisición de *p*) proporcionan mayor apoyo para *no p* que para *p*. Según la definición de Van Leeuwen, ligeramente modificada, una persona está en estado de autoengaño si y sólo si (a) sostiene una creencia que es contraria a la que normalmente producirían sus normas epistemológicas (de adquisición de conocimiento) con las pruebas disponibles, y (b) experimenta un deseo de que se dé cierta situación, o de tener cierta creencia, y ese deseo es causa, de un modo epistemológicamente ilegítimo, de que sostenga tal creencia.

<sup>357</sup> Son diversos los mecanismos que pueden conducir a autoengaño, es decir, son diversas sus causas inmediatas. Entre ellas están: la búsqueda sesgada de información, la atención sesgada (hacia lo más conveniente), la formación y reconstrucción sesgadas de recuerdos, el razonamiento motivado (razonamiento –en el sentido de reflexión o argumentación– sesgado por el deseo de llegar a cierta conclusión) e incluso la percepción visual sesgada por los deseos (Lord y otros, 1979; Kunda, 1987 y 1990; Sanitioso y otros, 1990; Klein y Kunda, 1993; Fyock y Stangor, 1994; Greenwald, 1997; Mele, 1997; Story, 1998; Steffens y Mecklenbräuer, 2007; Dunning y Balciotis, 2013).

Estas definiciones, igual que la del DRAE<sup>358</sup> de «engañarse» («cerrar los ojos a la verdad, por ser más grato el error») se refieren a lo que podríamos llamar «autoengaño en sentido no estricto», que es la forma de autoengaño cuya existencia no se discute. Sí se discute la existencia de «autoengaños en sentido estricto», en los que el sujeto adquiere una creencia consciente errónea, pero mantiene en su memoria, inconscientemente, la creencia (más) correcta o realista (la cual podría ser tal vez utilizable en otras circunstancias). Sin embargo, esta forma de autoengaño no tiene mucho de sorprendente para quienes aceptan que el cerebro es en cierta medida modular, es decir, es funcionalmente divisible en elementos *relativamente* independientes entre sí. Y de hecho, entre otros indicios más o menos buenos de que ese tipo de autoengaño existe, hay una prueba bastante contundente de que es así<sup>359</sup>. De todos modos los que aquí me interesan más son los autoengaños en sentido no estricto, y en adelante me referiré sólo a ellos.

Es bastante frecuente que la creencia errónea<sup>360</sup> resultante de un autoengaño sea tal que al sujeto le convendría que fuese cierta. Un ejemplo típico de esta clase de autoengaños, a los que llamaré «normales», es el de quien parece negarse a ver la evidencia de que su pareja le está siendo infiel. Bastante menos frecuentes parecen ser los autoengaños «invertidos», en los que al sujeto le

---

<sup>358</sup> Diccionario de la Real Academia Española.

<sup>359</sup> La prueba la presenta, entre otros, Ramachandran (1996). Algunas personas, tras un accidente que daña su cerebro, sufren parálisis de parte de su cuerpo unida a la negación más o menos contumaz de esa parálisis. Mediante cierta intervención sencilla se puede lograr a veces que un paciente reconozca su parálisis. Ramachandran lo logró con una paciente que reconoció su parálisis durante unas horas, volviendo después a la situación normal de negación. Se podría objetar que esto es un caso excepcional y por tanto inútil para comprender el funcionamiento normal del cerebro, pero esto último probablemente no es cierto: los daños cerebrales normalmente no crean nuevos funcionamientos en el cerebro, sino que destruyen funcionamientos preexistentes; la aparición de conductas nuevas resulta de que con esa destrucción desaparece algo que estaba inhibiendo u ocultando un funcionamiento preexistente. Por tanto los pacientes con daño cerebral revelan información sobre el funcionamiento normal del cerebro. Otros datos que apoyan la existencia de autoengaños en sentido estricto se pueden encontrar en Cortizo Amaro (2009, apartado 5.3.4).

<sup>360</sup> En realidad una creencia producto de autoengaño no es necesariamente (más) errónea. Puede ser que inesperadamente la creencia que parecía (más) errónea desde el punto de vista de un observador imparcial resulte ser (más) correcta.

convendría que su creencia producto de autoengaño no fuese cierta<sup>361</sup>. Un ejemplo de éstos, inverso del anterior, es el de una persona extremadamente celosa, con una tendencia exagerada a interpretar como señales de infidelidad de su pareja lo que la mayoría de la gente consideraría señales neutras.

Los autoengaños invertidos pueden explicarse normalmente como resultado de la ACE en situaciones de peligro: uno prefiere no estar en la situación temida, como es el caso de estar siendo engañado por su pareja, pero puede ser mucho menos costoso sentir celos infundados que confiar y ser engañado. Pero, entonces, ¿cómo se explica el autoengaño normal que produce justo el efecto contrario? La explicación es que ser confiado también tiene su ventaja: evita la pérdida de auto-imagen o autoestima, y ello repercute en evitar una pérdida de valoración social. Por ejemplo, un hombre deprimido porque ha descubierto que su pareja le engaña es más difícil que consiga evitar que su entorno se entere de que «es un cornudo», lo cual lo devalúa socialmente. Por tanto, el autoengaño de quien es extremadamente confiado es un ejemplo de «autoengaño para engañar mejor»<sup>362</sup>. Así que ser confiado tiene un efecto negativo y otro positivo; según cuánto pesen ambos efectos en cada caso particular, lo más conveniente podrá ir desde ser extremadamente confiado hasta ser enfermizamente celoso, pasando por el punto medio de ser realista.

El mero hecho de practicar un engaño o incluso de pensar en hacerlo, aunque finalmente no se llegue a realizar, aumenta las probabilidades de que uno mismo se lo crea<sup>363</sup>. Esto resulta de gran utilidad para resultar más convincente

---

<sup>361</sup> Mele (1997) los considera atípicos. Lopez y Fuxjager (2012) dicen que de 45 ejemplos de autoengaño recopilados de 10 artículos y libros sobre autoengaño, 38 eran normales y 5 inversos (no estaba claro a qué clase pertenecían los dos restantes).

<sup>362</sup> Los sesgos derivados de la ACE en situaciones de oportunidad pueden dar lugar a las mismas creencias que los autoengaños normales para engañar mejor, como ilustra la sobre-valoración de la capacidad propia de lucha, que se podría explicar como resultado de la ACE si las peleas fuesen oportunidades más que peligros. Pero en muchos casos, como en el de negarse a creer que la pareja de uno está siendo infiel, la explicación mediante la ACE no parece tener sentido.

<sup>363</sup> Para hacer esta afirmación me baso en dos tipos de estudios. En uno de ellos se observa que, como dije en el capítulo 5, la gente suele aproximar las ideas que expresa a las que cree que posee su audiencia, y que las ideas verdaderamente poseídas tienden a cambiar en la misma dirección (Lerner y Tetlock, 1999; Echterhoff y otros, 2009). Ese cambio puede producirse incluso cuando uno piensa dirigirse a una audiencia pero finalmente eso no ocurre (Higgins y otros, 2007). En un experimento diferente (Chance y

en todo tipo de mentiras y engaños. Pero los que aquí me interesan más no son los engaños y autoengaños en general, sino los que tienen un efecto importante en la violencia por ocurrir sistemáticamente en cierta dirección. Este es el caso de las llamadas «ilusiones positivas».

*Ilusiones positivas* es un término conjunto para tres tendencias bien documentadas: la sobrevaloración de las capacidades y cualidades propias, el exceso de confianza en el control o el dominio propios y el optimismo no realista sobre el futuro, lo que incluye la subestimación de riesgos. Estos tres sesgos están muy relacionados entre sí. Por ejemplo, sobrevalorar las capacidades y cualidades propias conduce a confiar en exceso en la capacidad de control sobre los acontecimientos, y sobrevalorar en concreto la capacidad de lucha propia conduce a subestimar los riesgos asociados a las luchas.

De las tres ilusiones positivas citadas, la primera es la que ha sido más investigada. Existen muchos estudios que documentan distintos sesgos cognitivos que producen una sobrevaloración de las capacidades y cualidades propias<sup>364</sup>. Tanto es así que dentro de este campo de investigación se ha popularizado el término «efecto por encima de la media», que se refiere al fenómeno de que, por término medio, la gente cree que está por encima del término medio en muchas cualidades y capacidades positivas, y por debajo en negativas (que no necesariamente son las mismas en distintas personas y sociedades<sup>365</sup>). Evidentemente, parte de esa gente debe estar equivocada: por término medio no se puede estar por encima del término medio. Cuando a varios grupos de sujetos, la mayoría estudiantes universitarios, se les describieron distintos sesgos cognitivos (la mayoría de ellos auto-favorecidos, y por tanto posibles factores causales del efecto «por encima de la media») y se les pidió que evaluaran su propia susceptibilidad a esos sesgos y la susceptibilidad del término medio de sus compatriotas o compañeros de grupo, también aquí resultó que los sujetos se

---

otros, 2011; este experimento lo explica también Ariely, 2012, cap. 6) parte de los sujetos podían hacer trampa (accediendo a las respuestas correctas) para mejorar su puntuación en un test, y cierta proporción de ellos aprovecharon la oportunidad y obtuvieron así puntuaciones inmerecidamente altas. Después el experimentador ofreció a los sujetos dinero y la posibilidad de que apostaran sobre su puntuación en un nuevo test, similar al anterior, pero esta vez sin posibilidad de acceso a las respuestas. Quienes antes habían podido hacer trampa sobreestimaron más su puntuación, por término medio, en el nuevo test (y, por ello, ganaron menos dinero), como si parte de ellos se hubieran creído que las puntuaciones altas anteriores eran merecidas y no resultado de su trampa.

<sup>364</sup> Leary (2007) y Cortizo Amaro (2009) comentan sendas muestras de esos estudios.

<sup>365</sup> Sedikides y otros (2005).

consideraron, por término medio, menos susceptibles que el término medio<sup>366</sup>: si los resultados son aplicables a la gente en general, ésta tiende a creer que es más objetiva que el término medio.

Hay una ilusión positiva relacionada con una situación que es muy probable que haya sido muy importante en el pasado evolutivo de muchas especies, incluida la humana. La situación es la lucha, y la ilusión es la sobreestimación de la capacidad propia de lucha. Es un tópico que «tener la moral alta» (confiar en la victoria) en las luchas y en las competiciones deportivas ayuda a conseguir la victoria en ellas. ¿Es correcto el tópico? Hay buenos indicios de que, efectivamente, tanto en el caso de las competiciones deportivas<sup>367</sup> como en el de los conflictos bélicos, la sobreestimación de la capacidad propia de lucha puede ayudar a conseguir la victoria. En el caso de los conflictos bélicos, dichos indicios apoyan que la sobreestimación produce ese efecto vía engaño del oponente<sup>368</sup>.

Pero, a diferencia de lo que ocurre normalmente entre los animales, y tal como expliqué en el capítulo 6, el conjunto de cualidades y posesiones que pueden influir en el resultado de una lucha entre humanos es muy grande. Por esta y otras razones los humanos no tenemos interés en engañar sólo sobre nuestra fuerza, tamaño o agresividad, sino sobre todo ese gran conjunto, que incluye cualquier cualidad que pueda ser valorada socialmente. Este es, posiblemente, el principal origen del conjunto amplio e indefinido de sobreestimaciones actuales a las que se ha dado el nombre de «ilusiones positivas»<sup>369</sup>.

Varios estudios sobre algunas de estas otras diversas cualidades apoyan fuertemente que la sobreestimación de las cualidades propias puede conducir a

---

<sup>366</sup> Pronin y otros (2002).

<sup>367</sup> Starek y Keating (1991).

<sup>368</sup> Johnson y otros (2002). Si el enfado es, como dije más arriba, una emoción que prepara para la lucha, y una táctica común de lucha es el engaño del oponente con la ayuda de ilusiones positivas, es de esperar una correlación entre enfado e ilusiones positivas. Algunos estudios apoyan que existe tal correlación. En algunos de ellos se observa que el enfado reduce la estimación de riesgos (Fischhoff y otros, 2005; Lerner y Tiedens, 2006). Y, según el de Shaver y otros (1987, p. 1078), una de las características frecuentes de las personas enfadadas es que están convencidas de que tienen razón “y el resto del mundo se equivoca”.

<sup>369</sup> Otro origen, relativamente independiente de las luchas violentas, es el deseo de aparentar buenas cualidades para ser escogido como pareja o socio.

una evaluación más positiva de esas cualidades por terceros. Uno de esos estudios fue experimental: los sujetos a los que se les dio información falsa según la cual estaban realizando muy bien cierta tarea sobreestimaron en mayor medida su competencia tras la reanudación de la tarea, y ello condujo a que también fuesen considerados más competentes por otros, lo cual a su vez condujo a que se les otorgase un estatus superior<sup>370</sup>. En otros estudios, hechos por los mismos autores que el anterior, se observó que la importancia del exceso de confianza (la sobre-valoración propia, definida por ejemplo como la diferencia entre la auto-valoración de cualidades propias y una valoración objetiva) para ser considerado competente por otros es similar a la importancia del nivel de cualidades realmente poseído<sup>371</sup>.

El optimismo no realista puede ser visto como consecuencia de las sobreestimaciones de las cualidades propias, pero también como algo valioso en sí mismo: el optimismo viene a ser una confianza en futuros éxitos, y los previsibles futuros éxitos atraen socios y amigos:

«Por supuesto, los datos sobre realismo depresivo sugieren que la persona media es más optimista de lo que está justificado, al menos respecto a sus propias habilidades (...). Uno puede imaginar fácilmente cómo los factores sociales pudieron modelar tal tendencia. La gente prefiere asociarse con quienes son felices y exitosos, así que bien podrían tener ventaja aquellos que posean una tendencia a la distorsión optimista. Si es la selección natural, la experiencia personal o ambas cosas las que pueden modelar tal tendencia es una cuestión por contestar»<sup>372</sup>.

Según Kahneman<sup>373</sup> la confianza en el éxito futuro de los empresarios optimistas «alimenta una actitud positiva que los ayuda a obtener recursos de otros»; y «el optimismo es muy valorado, socialmente y en el mercado; personas y empresas recompensan a quienes proporcionan información peligrosamente engañosa más que a quienes cuentan la verdad. Una de las lecciones de la crisis financiera que condujo a la gran recesión es que hay períodos en los que la competencia entre organizaciones y entre expertos crea poderosas fuerzas que favorecen la ceguera colectiva para el riesgo y la incertidumbre».

---

<sup>370</sup> Anderson y otros (2012).

<sup>371</sup> Anderson y otros (2012).

<sup>372</sup> Nesse (2004, p. 1344).

<sup>373</sup> Kahneman (2012, pp. 335 y 344).

Evidentemente, las ilusiones positivas tienen sus inconvenientes, que *normalmente* evitan que las creencias lleguen a apartarse *mucho* de la realidad. Uno de ellos es el riesgo de ser tomado por mentiroso o ignorante. Otro es al que se refiere Kahneman: los peligros de la información peligrosamente engañosa a veces se hacen realidad. Otros hechos de los que se ha culpado al exceso de confianza son la Primera Guerra Mundial, la Guerra de Vietnam, la Guerra de Irak, la crisis financiera de 2008, la falta de preparación ante el huracán Katrina y el cambio climático, y el desastre de la lanzadera espacial *Challenger*<sup>374</sup>.

Un caso bastante común de inconveniente de los autoengaños es el riesgo para la propia salud. La gente tiende a engañarse del modo apropiado para creer que posee una salud mejor de la que realmente posee<sup>375</sup>. Ello tiene el inconveniente de que tomará menos precauciones para cuidar su salud, a cambio del beneficio de una mayor capacidad para aparentar estar sana y resultar así más atractiva (ya que la gente prefiere socios o parejas que no sea previsible que mueran o enfermen en cualquier momento). Una de las maneras de conseguir creer cosas como que estamos sanos es evitar información amenazadora (según varios estudios, por ejemplo, un porcentaje importante de las personas a las que se analiza si son portadoras del VIH no vuelven al lugar de análisis para conocer los resultados<sup>376</sup>) o quitarle validez si no podemos evitarla. Si lo hacemos porque vemos amenazada nuestra imagen ante nosotros mismos u otras personas, se puede predecir que proporcionando a los sujetos un medio alternativo de afirmar su valía se reducirá su tendencia a rechazar información amenazadora. Diversos estudios han obtenido este resultado<sup>377</sup>.

La información amenazadora se puede evitar pasivamente, no volviendo a ver los resultados del test del VIH o no leyendo ciertos periódicos, por ejemplo. También se puede evitar activa aunque sutilmente. El desastre de la lanzadera espacial *Challenger* ilustra un modo muy común de evitar información amenazadora: desalentar a los inferiores jerárquicos que podrían hacerla llegar (o, más generalmente, a todos aquellos que podrían sufrir consecuencias

---

<sup>374</sup> Trivers (2000) considera el desastre de la *Challenger* producto de autoengaño. Los demás posibles casos de autoengaño los citan Johnson y Fowler (2011).

<sup>375</sup> Quattrone y Tversky (1984), Kunda (1987), Ditto y Lopez (1992), Klein y Kunda (1993).

<sup>376</sup> En uno de los citados por Howell y Shepperd (2012, p. 144) el porcentaje fue del 55%. En otros estudios se obtuvieron porcentajes menores.

<sup>377</sup> Cohen y otros (2000), Sherman y Cohen (2002), Van Koningsbruggen y otros (2009), Howell y Shepperd (2012).

negativas si comunican información indeseable). La lanzadera explotó, causando la muerte de sus siete tripulantes, tras haber desatendido el director de propulsión de la NASA avisos de que el frío previsto para el día del despegue podría hacer que ciertas juntas de goma funcionaran mal, posiblemente para evitar tener que posponer el despegue por cuarta vez, lo cual podría afectar a la credibilidad de los proyectos de la NASA. Dicho director no transmitió esa información a sus superiores<sup>378</sup>. R. Feynman, premio Nobel de física que formó parte de una comisión investigadora, escribió sobre ello:

« [L]os que intentan que el Congreso dé el visto bueno a sus proyectos no quieren oír hablar de estas cosas [problemas, riesgos, etc.]. Es mejor que no las sepan porque así pueden ser más “honrados”: ¡no quieren hallarse en la posición de tener que mentir al Congreso! Así que, muy pronto, las actitudes empiezan a cambiar: la información que viene de abajo y que es desagradable – “Tenemos un problema con las juntas; deberíamos solucionarlo antes de volver a hacer un lanzamiento” – es suprimida por los peces gordos y los mandos intermedios, que dicen: “Si me habláis de los problemas de las juntas tendremos que anular el despegue y arreglarlas”. O, “No, no, seguid con el lanzamiento o, de lo contrario, quedaré muy mal”, o, “A mí no me lo digáis; no quiero saber nada de esto”. Puede que no digan “no me lo digáis” de una manera explícita, pero desalientan la comunicación, que viene a ser lo mismo». <sup>379</sup>

Este caso ilustra también que la mayoría de los engaños y autoengaños no son cuestión de clase, o de todo o nada, sino de grado: son exageraciones. Según el mismo Feynman:

« [C]uando el proyecto lunar llegó a su fin, la NASA [...] tuvo que convencer al Congreso de que existía un proyecto que solo la NASA podía llevar a cabo. Para conseguirlo era necesario –por lo menos *parecía* necesario en este caso– exagerar: exagerar lo económica que resultaría la lanzadera, exagerar la frecuencia con la que podrían despegar, exagerar lo segura que sería, exagerar los grandes avances científicos que podría impulsar» <sup>380</sup>.

---

<sup>378</sup> Ekman (2005, pp. 318-320).

<sup>379</sup> Según cita de Ekman (2005, p. 323).

<sup>380</sup> Según cita de Ekman (2005, p. 322). (La razón por la que la NASA «tuvo que convencer...» es que de lo contrario se quedaría todo su personal sin trabajo.)

Según Ekman, el citado director de propulsión «no era más que una de las muchas personas de la NASA que mantenían esas exageraciones»<sup>381</sup>.

La hipótesis del autoengaño para engañar mejor también puede explicar otro hecho psicológico bien conocido para el que, que yo sepa, no existe ninguna otra buena explicación: el hecho al que me refiero es la necesidad de coherencia entre las distintas ideas de cada individuo, necesidad estudiada por ejemplo por los investigadores de la disonancia cognitiva. Según muchos estudios los humanos experimentamos un malestar psíquico, e incluso físico, cuando tenemos en mente ideas incoherentes entre sí<sup>382</sup>. Ese malestar nos motiva a realizar algún cambio que mejore la coherencia, siendo un cambio muy común la alteración de la creencia menos apoyada mediante su conexión coherente con otras ideas. Por ejemplo, si tenemos muchas creencias que apoyan que somos personas maravillosas y nos encontramos con que hemos hecho algo poco compatible con nuestro concepto de persona maravillosa, es probable que de un modo u otro consigamos interpretar nuestra conducta de modo que nuestra creencia inicial se mantenga. En este y muchos otros casos el autoengaño puede ser visto como una consecuencia de la necesidad de coherencia<sup>383</sup>, aunque entonces queda por contestar cuáles son las causas de esa necesidad de coherencia.

Una de las diversas consecuencias del deseo de coherencia es el llamado «efecto halo». Cuando entramos en contacto con una nueva persona hacemos inconscientemente una evaluación global de ella, y si después hacemos una evaluación de algún aspecto particular, la evaluación particular tiende a ajustarse a la evaluación global previa, también sin que seamos conscientes de ello. En consecuencia, podemos creer que una persona nos cae bien porque es competente, cuando en realidad creemos que es competente en parte porque nos cae bien, y nos cae bien como consecuencia de una evaluación global que no podemos saber cómo hemos hecho<sup>384</sup>. Como resultado tendemos a creer que «la buena gente solo hace cosas buenas y la mala solo cosas malas»<sup>385</sup>, lo que nos facilita clasificar a las personas en buenas, que tienden a coincidir con nuestros amigos (y con nosotros mismos), y malas. Esto ocurre también con nuestras evaluaciones de las cosas: «Las tecnologías buenas tienen poco coste en el

---

<sup>381</sup> Ekman (2005, p. 322).

<sup>382</sup> Elliot y Devine (1994), Adriaanse y otros (2014).

<sup>383</sup> Sahdra y Thagard (2003).

<sup>384</sup> Nisbett y Wilson (1977b), Kahneman (2012, pp. 261-271).

<sup>385</sup> Kahneman (2012, p. 262).

mundo imaginario en que habitamos, mientras que las malas carecen de beneficios, y todas las decisiones son fáciles»<sup>386</sup>.

Algo parecido ocurre con la valoración de las pruebas a favor o en contra de cierta afirmación, por ejemplo a favor o en contra de que cierto acusado sea culpable. Además de que las creencias influyen en el veredicto, se observa que el veredicto influye en las creencias: pruebas consideradas muy fiables, como las pruebas de ADN y las confesiones de los acusados, influyen en el veredicto (en la creencia de culpabilidad o inocencia), y éste influye en la valoración de la validez de las demás pruebas, mejorando la de las coherentes con el veredicto y empeorando la de las incoherentes<sup>387</sup>. Esto crea una apariencia falsa de concordancia entre todas las pruebas que puede favorecer los veredictos erróneos.

Otra consecuencia del deseo de coherencia, muy relacionada con la anterior, es la facilidad con que creamos explicaciones sencillas y convincentes, aunque a menudo incorrectas. He aquí algunos comentarios que hace Kahneman sobre dichas explicaciones incorrectas, a las que se refiere con el nombre de «falacias narrativas» (con «máquina asociativa» se refiere a la mente, por su tendencia a funcionar mediante asociaciones de ideas)<sup>388</sup>:

«Las falacias narrativas surgen inevitablemente de nuestro continuo intento de dar sentido al mundo. Las historias explicativas que la gente haya convincentes son simples; son más concretas que abstractas; otorgan mayor significación al talento, a la estupidez y a las intenciones que al azar, y se centran en unos pocos acontecimiento llamativos que sucedieron más que en otras incontables cosas que no llegaron a suceder. Cualquier acontecimiento reciente y reseñable es candidato a constituir el núcleo de una narración causal.

(...) Paradójicamente, es más fácil construir una historia coherente cuando nuestro conocimiento es escaso, cuando las piezas del rompecabezas no pasan de unas pocas. Nuestra consoladora convicción de que el mundo tiene sentido descansa sobre un fundamento seguro: nuestra capacidad casi ilimitada para ignorar nuestra ignorancia.

(...) Antes he cifrado la confianza de las personas en una creencia en dos impresiones: la de facilidad cognitiva y la de coherencia. Confiamos cuando la historia que nos contamos a nosotros mismos nos viene a la mente con facilidad y

---

<sup>386</sup> Kahneman (2012, pp. 187-188).

<sup>387</sup> Simon y otros (2004), Hasel y Kassin (2009), Kassin y otros (2012).

<sup>388</sup> Kahneman (2012, pp. 261, 263-264 y 313).

no hay en ella contradicciones ni escenarios que se opongan. Pero ni la facilidad cognitiva ni la coherencia garantizan que una creencia mantenida con confianza sea verdadera. La máquina asociativa está hecha para suprimir la duda y suscitar ideas e información que sean compatibles con la historia dominante en el momento».

Kahneman deja sin responder algunas preguntas: ¿por qué tenemos tal deseo de dar sentido al mundo? ¿Por qué infravaloramos el papel del azar, que viene a ser el conjunto de causas que desconocemos? ¿Sirve para algo ignorar nuestra ignorancia? ¿Sirve para algo suprimir las dudas?

La hipótesis del autoengaño para engañar mejor puede contestarlas: es beneficioso eliminar las dudas e incoherencias porque las dudas e incoherencias quitan credibilidad a los testimonios y relatos. Queremos tener explicaciones y sentirnos seguros de ellas, principalmente, porque cuanto más seguros estemos más convincentes les resultaremos a los demás, tanto si nuestras explicaciones son más o menos correctas como si no lo son pero son convenientes, que es lo que (nos) importa. Por ejemplo, queremos, normalmente, estar convencidos de que somos personas maravillosas porque así es más probable que consigamos hacérselo creer a otros, lo cual puede ser ventajoso por diversos motivos, como hacer más probable que seamos elegidos como parejas o socios.

Un equipo de investigadores lleva años demostrando con diversos estudios lo hábiles que somos normalmente los humanos creando justificaciones sobre la marcha para defender nuestra coherencia. En uno de ellos<sup>389</sup> se les mostró a cada uno de los sujetos diversos pares de fotografías de mujeres y se les preguntó qué mujer de cada par les resultaba más atractiva. Tras cada elección las fotos se ocultaban de nuevo. En seis de los casos se le pidió también que justificara su preferencia, para lo cual se les mostraba otra vez la foto supuestamente elegida, pero en 3 de esos 6 casos se les mostraba, mediante un truco, no la foto elegida sino la otra. Las justificaciones en los casos en que los sujetos no se dieron cuenta del cambiazo, que fueron la mayoría, no fueron significativamente diferentes de las justificaciones dadas para las fotos realmente elegidas, ni en el grado de implicación emocional en la explicación, ni en el nivel de detalle de la descripción ni en el nivel de seguridad en la elección realizada.

En otro estudio obtuvieron resultados parecidos tras hacer creer a muchos de sus sujetos, mediante otro ingenioso truco, que habían hecho un juicio moral

---

<sup>389</sup> Johansson y otros (2005).

opuesto al que realmente acababan de hacer. De nuevo la mayoría de los cambios no fueron detectados, y en la mayoría de los casos en que fue así los sujetos justificaron los juicios contrarios a los que habían hecho<sup>390</sup>.

La coherencia que permite a uno sentirse seguro de lo que dice tiene aún otra utilidad. Como dice Kahneman, no sólo preferimos una explicación coherente a una incoherente, sino también, con frecuencia, a una ausencia de explicación. Kahneman cita resultados de varios estudios según los cuales expertos a los que, sin saberlo ellos, se les presentaron dos veces los mismos casos para que los evaluaran, hicieron evaluaciones distintas del mismo caso más o menos una vez de cada cinco<sup>391</sup>. Aunque los casos no eran fáciles de evaluar, ¿por qué los expertos no dijeron, en los casos dudosos, «no sé»? (Que un experto haga una afirmación en lugar de decir «no sé» puede tener consecuencias importantes: en un estudio parecido a los citados por Kahneman los expertos consultados, que se contradijeron en un caso de cada ocho, eran expertos en huellas dactilares y tenían que decidir si dos huellas dactilares pertenecían o no a la misma persona<sup>392</sup>). Mi respuesta es: no queremos decir «no sé» porque queremos que los demás nos consideren muy sabios, lo cual nos hará más fácil convencerlos cuando nos convenga, además de aumentar nuestra valoración social.

---

La realidad y la credibilidad imponen límites a los engaños y los autoengaños, de modo que estos son, normalmente, desviaciones relativamente pequeñas respecto a las creencias más realistas. Pero estas desviaciones relativamente pequeñas pueden tener grandes consecuencias. F. de Waal dice que el ataque a las Torres Gemelas de Nueva York en 2001 le produjo rabia, además de horror y aflicción, y, algo más adelante: «No importa que no hubiera ninguna conexión probada con el 11 de septiembre: el bombardeo de Bagdad supuso una gran liberación de tensión para el pueblo norteamericano, que lo saludó con banderas ondeando en las calles y aplausos en los medios de comunicación»<sup>393</sup>. Otros autores creen que la guerra de Irak resultó de la conjunción de dos deseos:

---

<sup>390</sup> Hall y otros (2012).

<sup>391</sup> Kahneman (2012, p. 294).

<sup>392</sup> Dror y Charlton (2006).

<sup>393</sup> De Waal (2007, p. 169).

el deseo de buena parte de los estadounidenses de agredir a alguien, que no había sido colmado con la invasión de Afganistán, y el deseo de su gobierno de invadir Irak por motivos anteriores al ataque a las Torres Gemelas<sup>394</sup>.

Pero ambos necesitaban, o al menos deseaban, una justificación. En su Discurso sobre el Estado de la Nación en enero de 2003 el presidente George W. Bush dijo: «El gobierno británico se ha enterado de que Sadam Hussein buscó recientemente cantidades importantes de uranio en África»<sup>395</sup>. En realidad, los servicios de inteligencia británicos solo creían que eso había ocurrido, pero no tenían pruebas concluyentes<sup>396</sup>, por lo que no podían haberse *enterado*. Esta sutil mentira de Bush pudo ayudar a que muchos estadounidenses que seguían deseando agredir a alguien tuviesen una buena justificación para dar su apoyo a la guerra. Podrían pensar, por ejemplo: «tenemos derecho a defendernos y hasta el deber moral de intervenir para evitar que Hussein provoque más víctimas inocentes con las armas nucleares que está intentando desarrollar». Y el gobierno tuvo esa misma justificación y además el apoyo mayoritario de su población. Dado que la gente cree algunas de las cosas que oye pero otras no, y que tiende a creer lo que le conviene, es probable que muchos dieran crédito a Bush porque les convenía; es decir, que se engañaron para ejercer la agresión que deseaban sin que ello afectase al buen concepto que tenían de sí mismos. En cierto sentido, entonces, Bush les hizo un favor, al proporcionarles una buena justificación para su apoyo a la guerra. (De modo parecido, uno de los servicios que los gobernantes de los países más ricos y democráticos pueden prestar a sus súbditos es ocultarles los manejos difícilmente justificables de su política exterior<sup>397</sup>,

---

<sup>394</sup> Mailer (2003), Barash y Lipton (2011, p. 11). Mailer (2003) cita el petróleo, el agua y la posición geoestratégica de Irak entre esos motivos.

<sup>395</sup> Palabras citadas por Pinker (2007, p. 21).

<sup>396</sup> Pinker (2007, p. 22).

<sup>397</sup> Richard Helms, que fue director de la CIA entre 1966 y 1973, fue condenado en 1977 por haber mentado a un comité del Senado norteamericano en relación a las actividades de la CIA en Chile, y recibió una multa de dos mil dólares que le supo a victoria: «sus compañeros de la CIA le organizaron una fiesta para celebrar la victoria e hicieron una colecta para obtener la cantidad estipulada por el juez». Helms declaró a la prensa: «Llevo esta condena como una insignia de honor» (Kornbluh, 2013, p. 99). En cambio, algunos militares que, sin incumplir ninguna ley, o incluso en cumplimiento de sus deberes legales, dieron a conocer casos de violencia extrema e ilegal (como la masacre de My Lai en Vietnam o las torturas en la prisión iraquí de Abu Ghraib) recibieron amenazas, expulsiones del ejército y otras formas de reprobación de su conducta (Lankford, 2009, p. 393).

encaminados entre otras cosas a sostener la economía y el nivel de vida que dichos súbditos demandan.)

---

El hecho de que la gente a menudo tenga motivos para engañarse conduce a que otro de los favores que los amigos y compañeros de grupo se pueden intercambiar sea la colaboración con los autoengaños de otros:

«Los amigos y parientes tienden a implicarse en una forma sutil de reciprocidad relacionada con ilusiones positivas de ambas partes – “Tú apoyas mis ilusiones y yo apoyaré las tuyas” – que origina un favorable *folie à deux*: “Eres una persona maravillosa”. “Tú también”. En algunos casos, esto inicia una profecía que se cumple por sí misma. Si cada uno de nosotros piensa que el otro es socialmente atractivo, divertido, guapo o muy valioso, entonces nuestras creencias son validadas al menos en parte».<sup>398</sup>

Pero a menudo no hace falta esta reciprocidad, porque las personas nos relacionamos preferentemente con quienes comparten nuestros autoengaños. Esto resulta de que preferimos relacionarnos con quienes se nos parecen (por lo dicho en el capítulo 5), y de que las personas que pertenecen a un mismo grupo tienden a desarrollar creencias y autoengaños comunes, según explicaré en el próximo capítulo.

---

<sup>398</sup> Krebs y Denton (2009, p. 525).

## 10 Justificación colectiva de la violencia.

*Sin embargo, está claro que, por naturaleza, unos son libres y los otros esclavos. Y que a éstos les conviene la esclavitud, y es justa.*

Aristóteles

*¿Tanto ingenio se necesita para comprender que con las condiciones de vida de los hombres, con sus relaciones sociales, con el fundamento de su sociedad, tienen que cambiar también sus principios, sus opiniones y hasta su conciencia?*

Marx y Engels

He aquí una justificación de la esclavitud: a uno le conmociona «la primera exhibición de carne humana puesta a la venta, pero sin duda Dios los destinó para nuestro uso y provecho; si no, su Divina Voluntad se habría manifestado con una señal o una prueba».<sup>399</sup>

Tras el asesinato en enero de 2010 de un líder de Hamás, que muchos atribuyeron a una «agencia de inteligencia» israelí, se publicó en la prensa esta noticia: «En el Parlamento israelí hubo ayer un encendido debate, en el que el diputado del Likud Carmel Shama dijo que el asesinato de Al Mabhuh supone el cumplimiento de un *mitzvá* (mandamiento divino del judaísmo)».<sup>400</sup>

Los guerreros de la etnia Turkana, del este de África, llevan a cabo a veces ataques a pueblos vecinos, principalmente para apropiarse de su ganado, que a menudo causan muertos en ambos bandos. Los Turkana creen en un ser supremo, Akuj, y también algunos guerreros Turkana justifican sus conductas como algo ocurrido de acuerdo con la voluntad de Akuj.<sup>401</sup>

Las siguientes son frases de colonos judíos en los territorios palestinos ocupados: «En estas montañas estuvo Abraham. De ahí surgen nuestros derechos». «Bajo el huerto encontramos un mosaico. Mi padre dice que lo

---

<sup>399</sup> Thomas (1998, p. 470).

<sup>400</sup> Diario La Voz de Galicia de 24-2-2010, p. 22. El de Yaveh es un caso notable, ya que según la Biblia no solo ordenó a los judíos las guerras genocidas de conquista de la tierra prometida, sino que antes de algunas batallas les explicó cuál era la estrategia militar más apropiada: emboscadas en unos casos, un toque de trompeta que hacía caer las murallas defensivas en otro, etc.

<sup>401</sup> Mathew y Boyd (2011, p. 11376).

hicieron los samaritanos. Estoy contenta, demuestra que esta tierra es de los judíos». «La Torá dice que esta tierra nos fue otorgada, que somos un pueblo especial, que hay un lugar especial para nosotros. Vine aquí para aceptar ese regalo».<sup>402</sup>

Doy por sentado que si estas justificaciones se emiten es porque suelen tener algún éxito en el ambiente en que se emiten. En este capítulo trataré de explicar las razones de ese éxito.

Es de esperar que, salvo error de diseño, cada humano tienda a emitir las justificaciones que más le convienen. Las justificaciones más convenientes son las más eficaces en su efecto manipulador deseado. Para ser eficaces deben ser creíbles, y la credibilidad depende de cuáles sean las creencias y actitudes de la audiencia. Si las creencias de los componentes de un grupo –y por tanto de las posibles audiencias– tienden a ser comunes, las justificaciones también tenderán a serlo, y en consecuencia tenderán a ser creíbles dentro del grupo. Y *sí*, las creencias de los componentes de un grupo tienden a ser comunes, por las siguientes razones.

En primer lugar los componentes de un grupo tienden a compartir una misma realidad, y por tanto unas mismas fuentes de información objetiva. Por ejemplo, según el historiador H. Thomas: «La mayoría de los brasileños creía [a mediados del siglo XIX] que la esclavitud formaba parte del orden natural, puesto que desde hacía trescientos años sus antepasados usaban esclavos africanos como mano de obra; en esto estaban de acuerdo con los propietarios de esclavos del sur de Estados Unidos».<sup>403</sup>

En segundo lugar, por compartir ambiente y también como resultado de que los humanos vivimos en grupos y parte de la competencia se realiza no individual sino colectivamente, según expliqué en el capítulo 4, los componentes de un mismo grupo también tienden a compartir intereses. Dado que las creencias dependen de los intereses, como expliqué en el capítulo anterior, las creencias tenderán a converger (es decir, las desviaciones respecto a las ideas realistas tenderán a ser comunes). Por ejemplo, es muy probable que la creencia de que la esclavitud es beneficiosa para los esclavos, como defendió Aristóteles<sup>404</sup>, y la de

---

<sup>402</sup> Muñoz (2009).

<sup>403</sup> Thomas (1998, p. 725).

<sup>404</sup> Aristóteles (1977).

que los esclavos negros son insensibles al dolor<sup>405</sup> sean más comunes entre los amos que entre los esclavos, como resultado de los diferentes intereses de ambos grupos.

La tercera razón es que lo que la gente oye decir influye en sus creencias, normalmente en el sentido de acercar lo que cree a lo que ha oído. Dos grupos de estudios apoyan esta afirmación. Según el primero, la gente tiende a dar mayor credibilidad a una afirmación cuantas más veces la haya oído repetir<sup>406</sup>. Según el segundo, los recuerdos pueden ser alterados por la información que uno recibe, siendo uno conducido a creer que recuerda cosas que realmente no ha percibido, es decir, a tener recuerdos falsos<sup>407</sup> (una grave consecuencia de este «contagio social de recuerdos» son los falsos testimonios de testigos –que creen estar contando la verdad– inducidos por interrogatorios engañosos, prejuicios y otras influencias sociales<sup>408</sup>).

Esta tercera razón conduce a que las creencias que se expresan a menudo en un grupo tiendan a aumentar aún más su aceptación general. (Evidentemente, esto da un gran poder a la publicidad y la propaganda. El gran esfuerzo propagandístico del gobierno nazi<sup>409</sup>, junto a la extrema capacidad de engaño de Hitler, pudo ser decisivo para la obtención del apoyo popular que dicho gobierno necesitó para llevar a cabo sus políticas agresivas. El poder, por tanto, no solo facilita ejercer violencia, sino también justificarla con éxito).

La cuarta razón es la influencia, menos conocida, en el sentido inverso: la alteración de las creencias a causa no de lo que uno oye decir, sino a causa de lo que uno dice. La gente, cuando sabe o cree saber qué ideas tiene la persona o el grupo de personas al que va a hablar, tiende a acercar las ideas que expresa a las de dicha audiencia<sup>410</sup>. Una vez que una persona expresa ideas modificadas para adaptarse a la audiencia, o a veces incluso una vez que piensa en expresarlas aunque después no llegue a hacerlo, esas ideas modificadas tienden a sustituir a

---

<sup>405</sup> Según Gould (2004, pp. 88-89 y 137) esta creencia la defendieron John Bachman, pastor protestante y naturalista de Carolina del Sur en el siglo XIX, y el prestigioso anatomista Lombroso en un libro publicado en 1887.

<sup>406</sup> Dechêne y otros (2010). Mojzisch y otros (2010) obtuvieron resultados parecidos.

<sup>407</sup> Zaragoza y otros (2001), Braun y otros (2002), Thomas y Loftus (2002), Loftus (2003), Steffens y Mecklenbräuker (2007), Wright y otros (2009), Edelson y otros (2011). Hay indicios de que incluso las personas con memoria autobiográfica extremadamente buena son susceptibles de tener falsos recuerdos (Patihis y otros, 2013).

<sup>408</sup> Gerrie y otros (2005).

<sup>409</sup> Koonz (2005).

<sup>410</sup> Lerner y Tetlock (1999), Echtherhoff y otros (2009).

las iniciales en la memoria de dicha persona<sup>411</sup>. Esta «sintonización con la audiencia» favorece la convergencia de las creencias por dos motivos: por su influencia en quienes modifican las creencias que expresan y por su influencia en la audiencia, que ve validadas sus creencias una vez más.

Las razones tercera y cuarta que acabo de citar resultan a su vez de dos motivos principales. Uno de ellos se suele describir como el deseo de conocer la realidad. Por ejemplo, se ha afirmado que «el deseo de responder apropiadamente a una situación social dinámica requiere una percepción correcta de la realidad»<sup>412</sup>. Si los sujetos tienen dudas y creen que los demás de su grupo están de acuerdo en cierta afirmación, parece natural que supongan que probablemente sea cierta la afirmación. Como dice Kahneman: «Para algunas de nuestras creencias más importantes no tenemos la menor evidencia fuera de que las personas a las que queremos y en las que confiamos mantengan esas creencias»<sup>413</sup>.

Sin embargo la afirmación de que deseamos conocer la realidad sólo puede ser cierta en parte: como vimos en el capítulo anterior, las creencias realistas y las convenientes no siempre coinciden, y cuando no lo hacen la gente, en la medida en que está bien diseñada, prefiere las segundas. Por tanto este primer motivo no es el deseo de poseer las creencias más realistas, sino más bien el deseo de poseer las más convenientes, que muchas veces coinciden con las más realistas pero otras muchas no. Las creencias de los compañeros de grupo tienden a ser las más convenientes en la medida en que se comparten intereses con ellos: lo que los amigos creen (porque les conviene creerlo) es probable que también le convenga creerlo a uno<sup>414</sup>.

El segundo motivo es el deseo de aceptación social. Como expliqué en el capítulo 5, conviene ser parecido a los compañeros de grupo. Dos de los aspectos en los que se puede ser más o menos parecido son lo que uno dice y lo que uno hace. En la medida en que ambas dependan de las creencias, convendrá que las creencias sean parecidas.

---

<sup>411</sup> Lerner y Tetlock (1999), Marsh (2007), Higgins y otros (2007), Echterhoff y otros (2009), Hellmann y otros (2011), Hirst y Echterhoff (2012).

<sup>412</sup> Cialdini y Goldstein (2004, p. 592).

<sup>413</sup> Kahneman (2012, p. 274).

<sup>414</sup> Cohen (2003) encontró en varios estudios que la mayoría de los sujetos apoyaban o no cierta propuesta legal según creyesen que la apoyaban o se oponían a ella los diputados del partido político con el que simpatizaban (aunque no se daban cuenta de haberlo hecho por esa razón).

Como dije en el capítulo anterior, los autoengaños no pueden separarse indefinidamente de la realidad porque cuanto más se separan más probable es que se materialice alguno de sus dos peligros: uno es ser tomado por mentiroso o ignorante, y otro es, digamos, chocar con la realidad por tener una visión poco realista de la situación<sup>415</sup>. Cuando los componentes de un grupo comparten en gran medida sus creencias, como resultado de los procesos que acabo de comentar, obviamente el primer peligro disminuye en esa misma medida, y con él disminuye también la necesidad o conveniencia de tener creencias realistas. Por tanto podemos predecir que, en general, a mayor comunidad de intereses de los componentes de un grupo y mayor desconexión entre ese grupo y los demás, mayor separación entre las creencias medias de ese grupo y la realidad. Las sectas y los grupos llamados «fanáticos» pueden ser ejemplos extremos de esta norma. Como dice Kahneman: «Sabemos que las personas pueden mantener una fe inquebrantable en una afirmación, por absurda que sea, cuando se sienten respaldadas por una comunidad de creyentes con su misma mentalidad»<sup>416</sup>. También podemos predecir que la humanidad en conjunto es poco realista en los asuntos en los que hay comunidad generalizada de intereses, como son, o eran hasta hace poco, la creencia de que la especie humana es excepcional, la sobre-explotación de la Naturaleza y el (mal)trato a los animales. (Aunque es cierto que aquí, a primera vista, parece que el autoengaño no tiene sentido: ¿a quién haría falta engañar si todos los que podemos hacer u oír declaraciones estuviésemos de acuerdo? Sin embargo, hemos sido diseñados para defender nuestra imagen de gente maravillosa y coherente en un mundo en que los distintos individuos y grupos con frecuencia tenemos intereses diferentes y motivos para engañarnos unos a otros, y sería perjudicial para nuestra credibilidad dejar de defender dicha imagen en los pocos casos en que no es así.)

(El concepto de *bruja* en los siglos XV a XVIII en Europa puede ilustrar varias de las afirmaciones hechas hasta aquí en este capítulo y en el anterior<sup>417</sup>. En primer lugar, el concepto era muy coherente con otras ideas diversas muy arraigadas. Por ejemplo, la creencia en que las brujas podían volar era coherente

---

<sup>415</sup> Estos dos peligros son la razón por la que tener las creencias más convenientes es algo muy distinto de creer que el mundo es como a uno le convendría que fuera. Por ejemplo, a uno podría convenirle ser un faraón al que los demás están obligados a abanicar cuando hace calor, pero en la actualidad es muy improbable que a alguien le convenga creérselo.

<sup>416</sup> Kahneman (2012, p. 285).

<sup>417</sup> Levack (1995).

con la de que debían reunirse en lugares distantes para rendir culto en secreto al demonio, que a su vez era coherente con la de que formaban parte de alguna secta herética y con la de que solo tras un pacto con el demonio podían haber adquirido sus poderes mágicos, que a su vez era coherente con la de que eran ellas –y ellos, ya que también había brujos– quienes con su magia causaban diversas desgracias inexplicables, como las granizadas que destruían cosechas. Todo ello era también muy coherente con la importancia y extensión de las ideas populares y cultas sobre el demonio, sobre el que se escribían tratados enteros: un teólogo español del siglo XV llegó a proponer que el número de demonios existentes, contando las diversas categorías, era de 133.306.668<sup>418</sup>.

En segundo lugar, las afirmaciones y escritos de unos y otros protagonistas se reforzaban mutuamente. Los jueces utilizaban la información contenida en los tratados sobre brujería para interrogar a las brujas; estas, bajo tortura, en un caso extremo de deseo de contentar a la audiencia, declaraban normalmente lo que los jueces querían o esperaban oír; y, finalmente, las actas de los juicios eran utilizadas por los tratadistas para mejorar y afianzar su «conocimiento» sobre las brujas.

En tercer y último lugar, había intereses importantes y bastante comunes que facilitaron no ya la caza de brujas, sino la fortaleza del concepto de bruja, condición previa necesaria para la caza. La creencia en el demonio y en su presencia e influencia en el mundo servía para infundir miedo a pecadores y rebeldes potenciales<sup>419</sup>, la persecución de las sectas heréticas servía para mantener la unidad de la Iglesia haciéndola más fuerte, y la acusación de que eran las brujas las causantes de las desgracias inexplicables servía al deseo casi universal de identificar a un culpable cuando ocurren sucesos dañinos.)

Una última razón por la que las justificaciones tienden a funcionar bien dentro de un mismo grupo es algo más difícil de explicar que las anteriores, pero no menos importante. Dije al principio de este capítulo que la credibilidad de las justificaciones depende de cuáles sean las creencias y actitudes de la audiencia. Hasta ahora he dicho algo sobre las creencias, pero las actitudes son tan o más

---

<sup>418</sup> Levack (1995, p. 58).

<sup>419</sup> Según Russell (2002, p. 93): «El sentimiento de pecado ha jugado un papel muy importante en la religión, muy especialmente en la religión cristiana. En la Iglesia Católica era una de las fuentes principales del poder de los sacerdotes, y sirvió para facilitar la victoria de los Papas en su larga contienda con los emperadores».

importantes. Las justificaciones pueden ser, en gran parte, más que un intento de comunicación de creencias, una prueba de acuerdo en las actitudes.

Una de las cosas que los componentes de un mismo grupo o comunidad tienen interés en comunicarse unos a otros es que pertenecen al mismo grupo. Como vimos en el capítulo 5, un modo de hacerlo es mediante señas de identidad. Un tipo de seña de identidad son las creencias, o más exactamente las expresiones de creencias. Un ejemplo muy bueno de expresión de creencias que es seña de identidad es la declaración llamada *Credo*. Lo de «expresión de creencias» debe entenderse en sentido laxo, ya que es perfectamente factible, y sospecho que frecuente, que uno exprese su identidad religiosa rezando el Credo sin entender algunas de las afirmaciones que contiene, cosa que la función de seña de identidad no requiere.

Teniendo en cuenta esto se puede afirmar que, además de tener a menudo una fe inquebrantable en una afirmación absurda, la gente puede tener una adhesión inquebrantable a una seña de identidad. De hecho, las expresiones de creencias más apropiadas para servir como señal de identidad de las religiones y las ideologías son las que es difícil poner a prueba por falta de tecnología o, aún mejor, las que es imposible poner a prueba porque realmente no hacen ninguna afirmación concreta sobre el mundo (como «la vida humana es sagrada»). Una creencia que se pueda poner fácilmente a prueba no es buena como seña de identidad porque si resulta ser verdadera pueden aceptarla fácilmente también los individuos de otros grupos, mientras que si resulta ser falsa los compañeros de grupo pueden no aceptarla<sup>420</sup>. Las autoridades de la Iglesia Católica cometieron un error al rechazar la teoría heliocéntrica porque era una teoría que la tecnología podría permitir poner a prueba, como ocurrió. Con el Credo no corren ese peligro.

Una gran cantidad de violencia humana se ha justificado con expresiones que, si tuviéramos que interpretarlas como verdaderas creencias sobre cómo es el mundo, parecerían absurdas: «porque así lo quiere Dios»<sup>421</sup>, «porque lo manda la

---

<sup>420</sup> Sperber (2009).

<sup>421</sup> He aquí un ejemplo de justificación (no sé si exitoso) del tipo «porque así lo quiere Dios»: Timothy Dwight, que fue presidente de la Universidad de Yale de 1795 a 1817, dijo (según Bloom [2012, p. 194]): «Si Dios ha decretado desde el principio de los tiempos que cierta persona debería morir de viruela, sería un pecado espantoso evitar y anular ese decreto mediante el truco de la vacunación». Y he aquí cómo el presidente norteamericano McKinley explicó cómo tomó cierta decisión (según cita de Galeano, 1990, p. 305):

tradición»<sup>422</sup>, «por la patria», «porque la vida humana es sagrada», etc. Pero dichas expresiones dejan de ser absurdas si se entienden como señas de identidad, como expresión de comunidad de actitudes o intereses.

Sin embargo, el campo de influencia de la comunidad de actitudes es mucho más amplio que el de las señas de identidad, religiosas o no, propiamente dichas. Como expliqué en el capítulo 5, el mero hecho de ser parecido a otro puede ser suficiente para inducir en el otro una actitud positiva, así que se puede conjeturar que la misma justificación será más exitosa si la dice alguien parecido a la audiencia que si la dice alguien diferente; y la propia justificación puede ser una vía de expresión de ese parecido<sup>423</sup>. De modo que una justificación puede ser no informativa o absurda si se atiende a su significado literal (o denotación), y sin embargo informar de parecido o proximidad si se atiende a su connotación, y ser ese parecido o proximidad el que induce una acogida más favorable de la justificación. Los estereotipos, por ejemplo, son relativamente poco útiles para

---

«Yo caminaba por la Casa Blanca, noche tras noche, hasta medianoche; y no siento vergüenza al reconocer que más de una noche he caído de rodillas y he suplicado luz y guía al Dios todopoderoso. Y una noche, tarde, recibí Su orientación –no sé cómo, pero la recibí: primero, que no debemos devolver las Filipinas a España, lo que sería cobarde y deshonesto; segundo, que no debemos entregarlas a Francia ni a Alemania, nuestros rivales comerciales en el oriente, lo que sería indigno y mal negocio; tercero, que no debemos dejárselas a los filipinos, que no están preparados para auto-gobernarse y pronto sufrirían peor desorden y anarquía que en el tiempo de España; y cuarto, que no tenemos más alternativa que recoger a todos los filipinos y educarlos y elevarlos y civilizarlos y cristianizarlos, y por la gracia de Dios hacer todo lo que podamos por ellos, como prójimos por quienes Cristo también murió. Y entonces volví a la cama y dormí profundamente».

<sup>422</sup> Según Russell (2002, pp. 145-146), en 1936 la Cámara de los Lores rechazó un proyecto de ley de eutanasia voluntaria. Lord Fitzalan, que se opuso al proyecto, apeló tanto a la tradición como a Dios: «Durante generaciones la gran mayoría de nuestros antecesores en esta Cámara, de todos los credos y de todo tipo de opiniones, han aceptado la tradición de que el Todopoderoso se reservaba, solo para Él, el poder de decidir el momento en que se debería extinguir la vida. El noble lord de la oposición llega hoy con su ley y nos pide que usurpemos este derecho, que ignoremos al Todopoderoso en este tema, que insistamos en compartir esta prerrogativa».

<sup>423</sup> Incluso, dado que hablar con acento extranjero puede resultar perjudicial en diversas situaciones (Gluszek y Dovidio, 2010), no sería de extrañar que las justificaciones fuesen más efectivas en acento nativo que en acento extranjero, a igual comprensión por los oyentes.

transmitir información del primer tipo, pero son útiles también transmitiendo información del segundo tipo<sup>424</sup>.

En los dos capítulos siguientes trataré una de las justificaciones más comunes de las conductas violentas: «porque tenemos derecho moral a hacerlo».

---

<sup>424</sup> Clark y Kashima (2007, p. 1028) proponen que «la información coherente e incoherente con estereotipos sirve diferenciadamente dos funciones centrales de la comunicación: *compartir información* y *regular relaciones*; según cuál sea el contexto de la comunicación es más probable que sea comunicada la información que se cree que servirá mejor esas diferentes funciones». Los resultados de sus estudios «muestran que la información coherente con estereotipos se percibe como más *socialmente conectiva* pero menos informativa que la incoherente, y que cuando el estereotipo es percibido como algo ampliamente compartido en la comunidad se comunica más información coherente con el estereotipo que incoherente, debido a su mayor utilidad de *conectividad social*».

## 11 Moralidad y violencia.

*Un principio ético puede ser juzgado por el tipo de emoción que hace que sea bien recibido. Por medio de esta prueba se descubrirá que una gran cantidad de principios generalmente reconocidos no son tan respetables como parecen. Un examen honrado nos mostrará a menudo que lo que hace que los hombres abracen un principio, sea válido o no, es que les proporciona una salida para algunas pasiones no muy nobles y muy especialmente la crueldad, la envidia y el placer de sentirse superiores.*

Bertrand Russell

*Todos los sistemas de la moral y de la teología se han inventado para hacer que la gente sienta que la violencia es noble.*

Bertrand Russell

Las conductas que la gente llama normalmente *inmorales* no son las conductas dañinas para la sociedad o para la mayoría de sus individuos, o para sus intereses, como se suele creer, sino, principalmente, las conductas a las que está socialmente aceptado responder con violencia<sup>425</sup>. Aunque es cierto que un motivo importante por el que está socialmente aceptado responder con violencia a una conducta es desincentivar conductas que causan daños, existen también otros motivos, e incluso es posible que a veces la calificación de «inmoral» y su violencia asociada sean materialmente inútiles o perjudiciales para sus autores.

Definiciones de *moralidad* y de *normas morales* que me parecen representativas dicen que la moralidad es un «código de conducta propuesto por una sociedad»<sup>426</sup> y que «establecer normas morales es imponer recompensas y castigos (...) para controlar los actos sociales que, respectivamente, ayudan o

---

<sup>425</sup> Defenderé esta afirmación en este capítulo. En el próximo completaré mi descripción de la moralidad humana al tratar el componente engañoso de los juicios y normas morales y la competencia por la reputación moral.

<sup>426</sup> «El término “moralidad” puede ser usado, bien (1) descriptivamente para referirse a algunos códigos de conducta propuestos por una sociedad o por (a) algún otro grupo, tal como una religión, o (b) aceptado por un individuo para su propio comportamiento, bien (2) normativamente para referirse a un código de conducta que, dadas unas condiciones especificadas, sería propuesto por todas las personas racionales» (Gert, 2012).

dañan a otros»<sup>427</sup>. Voy a hacer algunas críticas a estas definiciones. La primera es que la idea de que la moralidad es *un código* es engañosa, aunque estaba y está sostenida, en parte, por la creencia, ya obsoleta, de que las decisiones morales son resultado principalmente de la reflexión. Afirmar que la moralidad es un código puede conducir a error porque los códigos suelen ser –como es el caso del genético, el Morse y el Braille– correspondencias claramente especificadas entre dos conjuntos de cosas claramente definidas, mientras que la moralidad es, en comparación, muy vaga. Cualquier ordenador sencillo puede manejar fácilmente cualquiera de los códigos citados, mientras que si al robot más sofisticado le metemos de *input* los diez mandamientos puede volverse loco intentando averiguar qué es santificar las fiestas o qué son los pensamientos impuros. Sin embargo, la idea de que la moralidad es un código es perfectamente coherente con la idea incorrecta de que tomamos las decisiones morales tras reflexionar: se reflexiona para dilucidar a qué clase de situación pertenece una situación concreta, tras lo cual solo queda aplicar el código que dice cuál es la conducta que corresponde a esa clase de situación.

La segunda crítica es más importante. Que las recompensas y castigos se impusiesen *para* «controlar los actos sociales que, respectivamente, ayudan o dañan a otros», significaría que el objetivo de los castigos es, *solamente*, desincentivar conductas dañinas. Esto es inverosímil, ya que las agresiones, como las conductas en general, tienen diversas motivaciones simultáneas y no conocibles: ¿cómo podrían los autores y aplicadores de un código de conducta saber que una agresión concreta es un castigo propiamente dicho (es decir, una agresión cuyo efecto es desincentivador) y nada más que eso?

Por diversos conjuntos de causas, hay muchos deseos individuales de ejercer violencia y de hacer favores, que no siempre se pueden llegar a realizar por la oposición de otros. Los tipos de violencia y de favor más apoyados socialmente tenderán a convertirse en normas morales, independientemente de cuáles sean sus combinaciones particulares de motivaciones o causas. La moralidad, en lo poco que tiene de código, es, mucho más que un código de

---

<sup>427</sup> «Establecer normas morales es imponer recompensas y castigos (típicamente ayuda y ostracismo, respectivamente) para controlar los actos sociales que, respectivamente, ayudan o dañan a otros. Para ser considerada moral, una norma típicamente debe representar una opinión extendida, reflejando el hecho de que debe aplicarse en cierto grado indiscriminadamente. Las normas morales son establecidas y mantenidas primariamente mediante la aplicación de los conceptos de bien y mal» (Alexander, 2007, p.77).

conducta, un código de agresiones y recompensas; es decir, un código que dice, aunque vagamente, qué agresiones y, en menor medida, recompensas están socialmente respaldadas, sean cuales sean sus motivaciones.

(Una tercera crítica relacionada con la anterior es que la moralidad no puede ser algo propuesto por una sociedad porque las sociedades no pueden proponer nada, ya que ni son individuos –en el capítulo 5 dije algo sobre la tendencia a atribuir individualidad a los grupos– ni están formadas por individuos iguales ni tienen verdaderos portavoces. Más bien la moralidad es el resultado de un *equilibrio de fuerzas*, que sólo superficialmente se parece a un contrato social.)

Distintas líneas de investigación independientes apoyan estas afirmaciones, entre ellas la investigación de los castigos costosos (llamados a menudo «altruistas» o «moralistas») en juegos de bienes públicos y otros juegos económicos, que comenté en el capítulo 3, y, sobre todo, la investigación basada en pedir directamente a los sujetos que realicen juicios morales sobre conductas hipotéticas. Los estudios hechos preguntando a la gente qué conductas son morales e inmorales muestran que, efectivamente, en su respuesta no solo influye el deseo de *desincentivar ciertas conductas*, sino también el de *dañar a ciertos tipos de individuos*.

En un grupo de estudios<sup>428</sup> se encontró que los sujetos tendían a juzgar inmoral una conducta que ni causa daño ni tiene intención de causarlo: apostar a que habrá un huracán en el Tercer Mundo<sup>429</sup>. Los sujetos parece que tienden a creer que, aunque no se puede tener intención de causar un huracán, sí se puede tener deseo, y la atribución al actor de ese deseo es el que conduce a juzgar inmoral su apuesta. Los autores proponen que los juicios morales de los actos dependen en parte de la *información* que esos actos proporcionan sobre el carácter de sus autores<sup>430</sup>; dicho de otro modo, que parece que en la respuesta a la pregunta «¿es esta *acción* inmoral?» influye la respuesta a esta otra: «¿podría alguien que no sea una mala *persona* haber hecho esto?». Es decir, la pregunta permite identificar a personas «moralmente malas», de probable conducta global perjudicial, aunque la conducta juzgada en concreto no lo sea. El castigo que a

---

<sup>428</sup> Inbar y otros (2012).

<sup>429</sup> Este caso hipotético se pretendió que se pareciese a la situación de quienes invierten dinero en instrumentos financieros básicamente consistentes en apuestas, como es el caso de los mercados de futuros.

<sup>430</sup> Defienden y explican esa misma propuesta Pizarro y Tannenbaum (2011), Tannenbaum y otros (2011) y Uhlmann y otros (2014).

menudo sigue al juicio moral no sería entonces educativo (desincentivador), pues no hay nada de malo en la acción en sí, sino que sería más bien una agresión a esas «malas personas».

En otro estudio los sujetos juzgaron el caso hipotético del director de un hospital que prefirió gastar cierta cantidad de dinero en nuevo equipamiento para el hospital en vez de gastarlo en una operación que salvaría la vida de un niño. Los sujetos a los que se les dijo que el director había tomado su decisión rápidamente propusieron un castigo mayor para el director que los sujetos a quienes se dijo que la había tomado tras mucha reflexión. La interpretación de los autores es que en el segundo caso las dudas son indicio de que existía en el director una importante motivación favorable a salvar al niño –aunque finalmente fue superada por la motivación favorable a comprar equipamiento–, indicio ausente en el caso de la decisión rápida<sup>431</sup>.

En los estudios anteriores la maldad moral o de carácter se infería de la propia conducta juzgada, y esa maldad influía en el juicio moral. Otra posibilidad es que la maldad se infera *independientemente* de la conducta juzgada e influya en cómo se juzga ésta. En cierto estudio<sup>432</sup> se investigó cuánta fuerza causal atribuían los sujetos a una misma conducta en distintas circunstancias, y cuánto castigo proponían según los casos. La conducta juzgada era la de un conductor que conducía a mayor velocidad de la permitida y, al llegar a un cruce, frenó pero no pudo evitar un choque con otro coche cuyo conductor sufrió daños. A distintos sujetos se les ofrecieron distintas versiones que variaban en dos puntos. Uno de ellos era qué otra posible causa del accidente existía, de entre 3 posibilidades: la señal de stop para el conductor juzgado estaba tapada por una rama de árbol, había aceite en la carretera, o el conductor *dañado* se saltó un stop. El otro era una información independiente, que no intervenía en causar el accidente: el conductor juzgado tenía prisa para llegar a casa a tiempo de esconder el regalo de aniversario para sus padres, o bien tenía prisa para esconder un vial de cocaína. Los sujetos juzgaron que la principal *causa* del accidente había sido la conducta del conductor juzgado, y no la otra causa concurrente, en mayor medida si la razón de la prisa era esconder la cocaína. Incluso cuando se dijo que el otro conductor se había saltado un stop, la conducta del conductor juzgado fue escogida como causa principal del accidente por más sujetos que la del otro conductor si la prisa tenía como fin esconder el vial, cosa que no ocurrió cuando la prisa tenía relación con esconder un regalo. En consonancia con lo

---

<sup>431</sup> Crichter y otros (2013).

<sup>432</sup> Alicke (1992).

anterior, los sujetos propusieron una indemnización mayor al conductor dañado en los casos «cocaína» que en los casos «regalo». Lo que parece que aquí ocurrió es que una información independiente permitió a los sujetos juzgar el carácter de la persona juzgada, ese juicio influyó en el deseo de castigar a esa persona, y ese deseo influyó en sus creencias sobre cuál fue la causa principal del accidente y en sus propuestas de castigo<sup>433</sup>.

Que las condenas morales (y legales) se dirijan no solo a ciertas conductas sino también a cierto tipo de individuos puede ayudar a explicar otros hechos. Hay delitos consistentes en expresar ciertas opiniones, como los llamados «apología del terrorismo»<sup>434</sup> y «negación de genocidio». Los partidarios de castigarlos posiblemente aleguen que estos delitos consisten en difundir creencias malas que se acabarán traduciendo en malas acciones, y que, por tanto, dicha difusión daña intereses. Pero la importancia de ese efecto es dudosa, y también es posible que los castigos enfurezcan a los castigados y a sus aliados y, dada la alta proporción de violencia humana achacable a las venganzas, causen más daño, vía ciclo de venganzas y contra-venganzas, que el que tal vez se evite reprimiendo la difusión de las creencias malas. Lo que ocurre es que aquí está probablemente interviniendo al menos una utilidad de la violencia muy distinta: quienes cometen esos delitos se identifican a sí mismos como cierto tipo de individuos enemigos, permitiendo a quien tenga poder para castigar aplicarles el tratamiento apropiado para los enemigos, o utilizarlos como víctimas de violencia con otras motivaciones, como la demostración de poder<sup>435</sup>.

---

<sup>433</sup> También apoyan que ser culpable moralmente conduce a ser más causante los estudios de Knobe y Fraser (2008).

<sup>434</sup> Según noticia de prensa («La Voz de Galicia», 3-3-2010, «Otegi pasará dos años en prisión tras su segunda condena por enaltecimiento del terrorismo») Arnaldo Otegi fue condenado a 2 años de cárcel por enaltecimiento del terrorismo: «Los magistrados le imponen el castigo máximo por este delito, ya que han tenido especialmente en cuenta que el acusado se “prodiga de forma reiterada” en los actos de exaltación del terrorismo. No obstante, la sala no ve motivos para aplicar la agravante de reincidencia, ya que cuando participó en el acto de Amorebieta aún no había sido condenado por el otro homenaje por el que fue castigado con 15 meses de prisión. (...) Fue al final de su intervención cuando el imputado incurrió en apología del terrorismo, ya que ensalzó la figura de “los presos políticos vascos, refugiados y tantos camaradas que hemos dejado en la lucha” (...). “Mayores halagos que estos resultan inimaginables”, apunta el tribunal».

<sup>435</sup> En las notas 57 y 279 cito otros casos de violencia legal aparentemente dirigida hacia enemigos identificados por sus convicciones políticas o religiosas.

Las leyes que prohíben el consumo de ciertas drogas y su comercio (aunque este tiene motivaciones añadidas<sup>436</sup>) pueden ser otros ejemplos de leyes motivadas en gran parte por el objetivo de eliminar de la circulación a cierto tipo de individuos, más que porque la conducta en sí sea dañina. Según Pinker, «los que cometen crímenes violentos se meten en otras clases de líos, pues tienden a buscar la gratificación inmediata antes que los beneficios a largo plazo». Como resultado, entre otras cosas, es más probable que abusen del alcohol y las drogas. «Un sistema que rastrea en busca de consumidores de droga y otros delincuentes menores pescará de manera incidental cierto número de personas violentas, lo que hará menguar aún más los elementos problemáticos que permanecen en las calles»<sup>437</sup>.

Otra posibilidad, compatible con la anterior, es que la represión del consumo de drogas tenga relación con las estrategias reproductivas humanas. Estas estrategias pueden situarse en un continuo entre dos estrategias típicas: la de largo plazo o *restringida* de quienes invierten mucho esfuerzo en sus parejas y en los hijos que se tienen con ellas, y la de corto plazo o *no restringida* de quienes invierten mucho esfuerzo en tener muchas parejas e hijos y poco en cada una de ellas o sus hijos<sup>438</sup>. Según parece, está bien establecido que en los Estados Unidos esta segunda estrategia no restringida correlaciona apreciablemente con

---

<sup>436</sup> Muchas personas, y algunas legislaciones, no consideran reprochable el consumo de drogas ilegales, pero sí ganar dinero proporcionando las drogas para su consumo. También la inmigración ilegal puede ser moralmente admisible para los mismos que califican de mafiosos a quienes ayudan a inmigrar a cambio de dinero; para muchos donar un órgano es una acción moralmente loable mientras que venderlo es reprochable; y otras actividades como tener un hijo, ir a la guerra y tener relaciones sexuales se pueden convertir en inmorales si se recibe dinero por ellas. No conozco investigación sobre las causas de estos hechos, pero una posible explicación es que ofrecer un servicio gratis es indicio de altruismo y cobrar lo es de egoísmo, y la gente tiene motivos para preferir que los demás sean altruistas y no ganen dinero.

<sup>437</sup> Pinker (2012, pp. 178-179).

<sup>438</sup> Es decir, los «estrategas» (las estrategias reproductivas no se eligen conscientemente, normalmente) de largo plazo dan preferencia a la inversión en crianza respecto a la inversión en emparejamiento, así como a la reproducción futura respecto a la presente. La estrategia de largo plazo (llamada en biología de poblaciones «estrategia de la K») está favorecida por ambientes estables, con riesgo de mortalidad bajo, provisión predecible de recursos materiales y densidad de población alta (Rushton, 1985; Gladden y otros, 2009). Además de que cada individuo puede estar más cerca o más lejos de ser un estratega de la K, también pueden estarlo, por término medio, distintas especies y distintos grupos humanos, por ejemplo distintas razas (Rushton, 1985).

el consumo de drogas<sup>439</sup>. Además, el consumo de drogas puede favorecer la promiscuidad. Si los practicantes de la primera estrategia conocen estas relaciones podrían favorecer la persecución del consumo de drogas como modo de eliminar de la circulación a practicantes de la segunda, que constituyen un peligro para la fidelidad y el compromiso de sus parejas. Dos estudios que abarcan muestras de 4 países produjeron resultados que apoyan esta posibilidad: ambos obtuvieron una correlación apreciable entre la oposición al consumo de drogas (incluida su condena moral) y las actitudes sexuales restringidas. En cambio la correlación entre dicha oposición y las ideas o actitudes políticas y religiosas resultó ser menor, además de variable entre unos países y otros<sup>440</sup>.

(Dado que las mismas conductas violentas pueden tener distintas motivaciones en distintos individuos e incluso en el mismo individuo, el castigo del consumo de drogas, igual que cualquier otro, puede tener también diversas motivaciones. Además de las dos anteriores y la alegada con más frecuencia, la preocupación por la salud de los adictos<sup>441</sup>, puedo citar otras dos. Una es que, como argumentaré más adelante, para muchas personas el placer es en muchos casos malo, sobre todo el de los demás. La otra es que al poner en marcha, por otros motivos, la persecución del consumo y comercio de drogas, se crea un nuevo interés estratégico en que la persecución continúe: el de quienes viven de la persecución. En EEUU se gastan al año unos 40.000 millones de dólares en las políticas antidrogas, y muchos miles de personas se quedarían sin trabajo si las drogas se legalizasen<sup>442</sup>.)

En realidad no hace falta que los practicantes de la estrategia restringida conozcan la correlación entre actitudes sexuales y consumo de drogas para que esta correlación conduzca a que condenen su consumo. Es suficiente que se den

---

<sup>439</sup> Whitaker y otros (2000), Weeden y Sabini (2007).

<sup>440</sup> Concretamente, en el estudio realizado en los Estados Unidos (Kurzban y otros, 2010) la correlación entre ideas o actitudes políticas y religiosas y la oposición al consumo resultó ser indirecta, consecuencia de la correlación entre las primeras y las estrategias sexuales. En cambio en las muestras de Bélgica, Holanda y Japón, algunas ideas y actitudes religiosas sí tenían una correlación independiente con la oposición al consumo, aunque menor que la de las actitudes o estrategias sexuales (Quintelier y otros, 2013).

<sup>441</sup> Las prohibiciones de uso de drogas están imposibilitando o entorpeciendo diversas investigaciones neurológicas y médicas que podrían ser útiles para la salud pública (Gross, 2013). Por otro lado, muchas actividades peligrosas, como los deportes de riesgo, son legales y morales.

<sup>442</sup> Según Jeffrey Miron, en entrevista concedida a Takis Würger y publicada originalmente en *Der Spiegel* («Los lobbies prohibicionistas», 2013).

estas dos condiciones: que la gente considere que algunas conductas son moralmente malas en parte porque son otros quienes suelen practicarlas<sup>443</sup>, y que las creencias de la gente sobre qué merece ser inmoralizado tengan efecto en qué conductas son de hecho inmoralizadas (como parece suficientemente evidente). Si esto ocurre tenderán a ser inmoralizadas e ilegalizadas las actividades propias de las minorías poco poderosas, simplemente por el hecho de que son ellas (llamémoslas, para abreviar, los débiles) sus principales practicantes<sup>444</sup>.

A este mismo resultado conduce una causa diferente. Explicué en el capítulo 7 que existe un motivo casi universal para la agresión, la demostración de poder. Como es más seguro agredir a los débiles, es de esperar que haya más gente deseando agredir y justificar su agresión a débiles que a fuertes. Es decir: *en alguna medida*, los fuertes desean agredir a los débiles<sup>445</sup> no sólo porque son

---

<sup>443</sup> Es decir, que independientemente de si la gente tiende a no realizar las conductas que considera inmorales, la gente tienda a considerar inmorales las conductas que no realiza. Apoyan que esta condición se da los resultados de los estudios de Valdesolo y DeSteno (2007, 2008), en los que por término medio los sujetos censuraron más una conducta hipotética realizada por otros que una conducta igual realizada por ellos mismos. Que lo que uno *no* hace tienda a ser malo puede derivar simplemente de que lo que uno *sí* hace tiende a ser bueno; es decir, de que cada uno tiende a valorar más todo lo asociado a uno mismo que lo no asociado. Por ejemplo, las conductas impulsivas realizadas por terceros en algún estado de «necesidad» (como fatiga, hambre o excitación sexual) son juzgadas menos severamente por los sujetos si se les conduce a estar en ese mismo estado de necesidad que si no, al mismo tiempo que sus autores son juzgados más parecidos (Nordgren y otros, 2007). Según estos autores (pp. 82-83): «Como la gente es generalmente incapaz de apreciar la fuerza motivadora de los estados en los que no se encuentra, la gente en un estado de no necesidad tiene dificultad para sentir empatía hacia aquellos que siguen sus impulsos».

<sup>444</sup> Según Rozin y otros (1997, p. 67), «la probabilidad de inmoralización parece aumentar si la actividad ofensiva (...) es practicada principalmente por una minoría ya estigmatizada».

<sup>445</sup> Evidentemente, la clasificación de las personas en fuertes y débiles es una simplificación muy grande, y el único efecto que deseo que tenga es el de facilitar la exposición de mis ideas.

competidores y distintos, sino también porque son débiles. (Del mismo modo, también en alguna medida, los débiles desean agredir a los fuertes, por ser competidores y distintos y por «justicia» o envidia, pero normalmente les resulta más difícil conseguirlo.)

Según Pinker las personas de estatus inferior recurren menos a la ley en parte porque algunos «viven de actividades ilegales como el tráfico de drogas, las apuestas, la venta de objetos robados o la prostitución, por lo que no pueden presentar demandas o llamar a la policía para hacer valer sus intereses en disputas de negocios»<sup>446</sup>. A lo mejor esas actividades se han ilegalizado, en parte, precisamente porque son practicadas principalmente por personas de estatus inferior, una vez que otros trabajos más atractivos ya han sido ocupados preferentemente por las de estatus superior. Del mismo modo, puede ser que algunos delitos de guante blanco, siendo muy dañinos para muchas personas, estén sin embargo poco castigados por ser delitos accesibles principalmente para personas de alto estatus.

(En las sociedades estratificadas en castas o clases sociales, los más fuertes utilizan también su poder para justificar la estratificación. Refiriéndose a estas sociedades estratificadas y muy jerarquizadas, dice F. Guala: «Las teorías morales y las ideologías políticas deben justificar un sistema estratificado de privilegios, derechos y deberes que tienen su origen en una autoridad central dotada de poder absoluto sobre la vida y la muerte de su gente. Los mitos y religiones típicamente proporcionan un toque de legitimidad sobrenatural a estas inmensas asimetrías en poder de negociación»<sup>447</sup>.)

---

<sup>446</sup> Pinker (2012, pp. 131-132).

<sup>447</sup> Guala (2013, p. 93). Tratando de explicar el declive de las tasas de violencia humana a lo largo de la historia, Pinker (2012, p. 833) dice, entre muchas otras cosas, que «el estudio objetivo de la historia» debilita la fuerza de ciertas intuiciones morales (relacionadas con la comunidad, la autoridad y la pureza) que podrían estar especialmente relacionadas con la violencia. Según este autor (p. 834):

«En este tejido de racionalizaciones, un historiador de verdad es tan bien recibido como una mofeta en una fiesta en el jardín. (...) Donald Brown quiso explicar por qué los hindúes de la India habían hecho tan poco en el campo de la erudición histórica, a diferencia de las vecinas civilizaciones de China. Las élites de una sociedad de castas hereditarias, pensaba él, creían que nada bueno podía salir de unos expertos husmeando en archivos donde acaso se tropezaran con datos que contradijeran su pretensión de descender de héroes y dioses. Tras analizar veinticinco civilizaciones de Asia y Europa, Brown observó que las estratificadas en clases hereditarias propiciaban los mitos, las

---

Algunos experimentos han mostrado que a veces los seres humanos valoramos más un mismo bien o servicio cuando nos ha costado más esfuerzo conseguirlo<sup>448</sup>. Una de las explicaciones propuestas es que la gente establece esta asociación entre lo bueno y lo costoso para defender su imagen, pensando algo parecido a esto: «He hecho un gran esfuerzo. Como soy una persona muy lista, lo que conseguí con él tiene que ser muy valioso»<sup>449</sup>.

Otro posible origen de esa asociación es que, entre las cosas existentes en cantidad limitada, las valiosas interesan a más individuos y son más disputadas que las poco valiosas, y por tanto cuesta más esfuerzo conseguirlas. Por eso la palabra «caro» tiene las siguientes acepciones: «amado, querido» (la acepción original), «esforzado, trabajoso» y «de precio alto».

Otra posible causa de asociación mental entre lo costoso y lo bueno y de su reverso implícito, la asociación entre lo placentero y lo malo, es que a medida que aumentó a lo largo de la evolución la (des)incentivación social de conductas fue aumentando la frecuencia de las situaciones en las que los intereses a corto y largo plazo eran distintos; en las que los castigos y recompensas hacían conveniente a largo plazo refrenar algunos impulsos, agresivos o no, beneficiosos solo a corto plazo. Esta nueva situación fue, en parte, aprendida evolutivamente por las especies afectadas<sup>450</sup>. El desarrollo de los niños reproduce en cierta medida lo ocurrido a lo largo de la evolución, de modo que a lo largo de su crecimiento aumenta su capacidad de auto-control<sup>451</sup>. De este modo se puede

---

leyendas y las hagiografías, y desalentaban la historia, las ciencias sociales, las ciencias naturales, las biografías, los retratos realistas y la educación homogénea».

<sup>448</sup> Gerard y Mathewson (1966), Rosenfeld y otros (1984). Hablando del amor romántico, dice Russell (2001, p. 62), por ejemplo: «Crear en el mérito inmenso de la dama es un efecto psicológico de la dificultad de alcanzarla (...)».

<sup>449</sup> Algunos experimentos con animales (Kalcenik y Marsh, 2002; Lydall y otros, 2010; Zentall, 2013) han producido el mismo resultado citado para los humanos. En estos casos, la explicación propuesta es que el valor de un alimento depende del estado de necesidad del individuo que lo obtiene (los mismos alimentos son más sabrosos cuando se tiene más hambre), y la necesidad suele ser mayor después de un gran esfuerzo. No está claro cuánto tiene de aplicable esta explicación al caso humano.

<sup>450</sup> Por ejemplo, a menudo partes del cerebro evolutivamente modernas inhiben impulsos violentos generados en partes del cerebro más primitivas (Siever, 2008; Archer, 2009a).

<sup>451</sup> Diversos estudios encontraron que la gran mayoría de los niños estudiados en su segundo año de vida eran físicamente agresivos hacia sus hermanos, otros niños y adultos

establecer una asociación entre lo bueno y malo a largo plazo y lo desagradable y agradable, respectivamente, a corto plazo. (Esta asociación la conocen mejor los adultos que los niños, y más las personas con más auto-control que las más impulsivas, por lo que los educadores –padres, maestros, sacerdotes, etc.– pueden tratar de inculcarla, no siempre pacíficamente, a sus educandos<sup>452</sup>.)

Otra razón por la que uno puede asociar el placer con lo malo es que lo disfruten preferentemente otros. Las personas que reprimen sus impulsos a cambio de ganancias futuras tienen un motivo para defender que eso que hacen es lo valioso, decente y moral, mientras que «rendirse» a los deseos de placer inmediato debe ser inmoralizado e ilegalizado<sup>453</sup>. Es decir, pueden ir más allá del deseo de educar a los impulsivos, citado en el párrafo anterior, y querer castigarlos por ser distintos. Si ocurre que el auto-control produce éxito económico pueden estar en situación de conseguirlo<sup>454</sup>.

---

(Tremblay y otros, 2004; Archer, 2009a), aunque este hecho pasa muy desapercibido porque su capacidad de causar daño es muy pequeña. Según R. Tremblay (citado por Holden [2000, p. 581]): «Los bebés no se matan unos a otros porque no les damos acceso a cuchillos y pistolas (...). La pregunta (...) que hemos estado tratando de contestar durante los últimos 30 años es cómo aprenden los niños a agredir. [Pero] esa es una pregunta equivocada. La pregunta correcta es cómo aprenden a no agredir».

Steinbeis y otros (2012) encontraron que el aumento de edad entre los 7 y los 14 años de edad está acompañado de una mejora del control de impulsos y de las decisiones estratégicas (así como de cambios en cierta zona de la corteza prefrontal, una parte del cerebro evolutivamente moderna).

<sup>452</sup> Según Russell (2002, pp. 54-55): «La previsión que implica hacer ahora cosas desagradables, con vista a las cosas agradables del futuro, es una de las características más importantes del desarrollo mental. Ya que prever es difícil y requiere un dominio del impulso, los moralistas hacen hincapié en su necesidad y ponen más énfasis en la virtud del sacrificio presente que en el placer de la recompensa posterior. (...)

Pero es fácil llevar esta actitud mental demasiado lejos. Es patético ver a un hombre de negocios viejo y rico, que se ha convertido en dispéptico por el trabajo y las preocupaciones de su juventud, por lo que solo puede comer pan tostado y beber agua mientras que sus despreocupados invitados se dan un gran banquete. Las alegrías de la riqueza, que había previsto a través de largos y laboriosos años, se le escapan, y el único placer que le queda es el uso del poder financiero para obligar a sus hijos a someterse a su vez a un trabajo que sea igualmente monótono e inútil».

<sup>453</sup> Vea lo dicho en referencia al estudio de Nordgren y otros (2007), en la nota 443.

<sup>454</sup> La llamada «Ley seca» (que requirió la 18ª enmienda a la constitución estadounidense), vigente en Estados Unidos entre 1920 y 1933, fue un éxito de un movimiento que aparentemente defendía la abstinencia de bebidas alcohólicas como bien

A las anteriores causas voy a añadir una especulación que, de ser correcta, ayudaría a explicar la relación entre lo malo y lo placentero *para otros*. La gente a la que le van bien las cosas, que tiene éxito, suele estar más contenta que la que no lo tiene. Luego la alegría es un indicio de éxito, y hace a sus poseedores ser atractivos como posibles parejas o aliados. Luego estar alegre es beneficioso para uno mismo, aunque perjudicial para los competidores, que tendrán un motivo para envidiar y detestar la alegría de los demás y para intentar hacer creer que el placer que causa alegría a los demás es moralmente malo<sup>455</sup>.

Sean cuales sean sus causas, la asociación mental citada es causa a su vez de sufrimiento y de disminución de placer, y a menudo de violencia, pues promueve lo costoso o trabajoso y devalúa lo contrario. Dice Russell, por ejemplo: «No se me ocurre ningún ejemplo de un tratamiento médico erróneo que fuese agradable para el paciente en lugar de serle desagradable»<sup>456</sup>. Aunque lo hace hablando de la crueldad, también la asociación mental comentada puede ser una de las causas, o bien porque el médico es víctima de la asociación o bien porque supone que lo es el paciente, y se propone hacer actuar el efecto placebo (en este último caso el tratamiento desagradable puede valer la pena, aunque aún sería preferible que el efecto placebo funcionase también con tratamientos agradables). Otro ejemplo es que muchos educadores inculcan que el esfuerzo y el trabajo son buenos en sí mismos (a esta idea se le llama a veces «ética del trabajo»), independientemente de que produzcan o no resultados prácticos útiles. Si tienen éxito, sus educandos estarán dispuestos a trabajar para no obtener nada

---

moral. Sin embargo, según Gusfield (1986), lo que en realidad defendía era el estatus social de cierta parte de la población, y lo hacía intentando establecer que beber, algo que dicha parte de la población no hacía (o hacía en pequeña medida), era tan inmoral que hasta merecía ser ilegalizado: «La Decimo-octava Enmienda fue el punto culminante de la lucha para afirmar la superioridad pública de los viejos valores de la clase media.» (Gusfield, 1986, p. 7).

Gusfield (1986, p. 28) cita también dos casos en que un grupo rebelde pareció condenar conductas placenteras por ser típicas de la sociedad contra la que se rebelaba:

«Los lollardistas del s. XVI en Inglaterra prohibieron las bebidas alcohólicas, las apuestas y los deportes: las apreciadas actividades de ocio de los católicos de clase alta contra los que se rebelaron. Los pentecostales de Gastonia, en Carolina del Norte, expresaron su rebelión contra las iglesias organizadas de los años 1920 mediante un conjunto estricto de restricciones sobre los bailes, la bebida y las películas».

<sup>455</sup> Russell (2001, p. 185) cita la «envidia inconsciente e instintiva» como causa de que una persona desee el castigo a quienes disfrutaban lo que ella ha perdido.

<sup>456</sup> Russell (2003, pp. 268-269).

salvo algo así como la «satisfacción del deber cumplido», o la aprobación social. Otro ejemplo, más extremo, es la auto-flagelación que practican algunas personas religiosas.

La asociación mental entre lo placentero y lo malo puede ser una de las causas de la condena de las conductas quizá más típicamente inmorales: aquellas en las que se obtiene placer sexual. Pero dado que en el pasado hubo una relación muy estrecha entre sexo y éxito reproductivo, es de esperar que nuestros antepasados hayan tenido mucho que decir y que agredir ante unas u otras conductas sexuales, y que por tanto la moral sexual tenga también otras importantes raíces evolutivas, sean conocidas o no.

Algunas conductas sexuales es evidente que causan o pueden causar daños a intereses, y los moralistas que las condenan son capaces de identificar y explicar dichos daños. Es el caso de las violaciones y las conductas que suponen incumplimientos de contrato, como las infidelidades conyugales. El hipotético daño que causan muchas otras, como la homosexualidad y la masturbación, es más difícil de descubrir. En estos casos los moralistas suelen dar explicaciones complicadas, y a las que doy poca credibilidad, basadas en conceptos vagos como *pureza*, *virtud* y *dignidad*<sup>457</sup>. Pero si uno abandona el prejuicio de que las normas morales están hechas para desincentivar los daños a la sociedad, y adopta la visión de que las normas morales son en gran medida el resultado de un equilibrio de fuerzas en el que participan todos los motivos para agredir y para inhibir la agresión, se puede entender lo que ocurre: muy diversas razones, no siempre conocidas, conducen a muchas personas a desear «castigar» las conductas –sexuales o no– de otras, y después conviene construir de alguna manera justificaciones para esos deseos y castigos.

Para saber por qué tantas conductas sexuales aceptadas libremente por sus practicantes y aparentemente inocuas para terceros son inmorales, hay que saber qué motivos puede tener la gente para desear agredir a quienes las practican. De

---

<sup>457</sup> Refiriéndose a la masturbación, Kant (1994, p. 86) escribió: «Que tal antinatural uso (y, por tanto, abuso) de los atributos sexuales propios es una violación del deber que uno tiene consigo y se opone ciertamente en el mayor grado posible a la moralidad se lo parece a cualquiera que piense sobre ello. (...) Sin embargo, no es tan fácil producir una demostración racional de la inadmisibilidad de ese uso antinatural. (...) El fundamento de la prueba seguramente está en el hecho de que un hombre renuncia a su personalidad (la arroja) cuando se usa a sí mismo solo como un medio para la satisfacción de un impulso animal».

momento, a falta de más investigación, y sin intentar explicar todos los casos, daré una respuesta dividida en cinco puntos (interrelacionados) a la pregunta de cuáles son esos motivos.

### *1 Control de la sexualidad de los hijos*

La capacidad reproductiva y, en general, la sexualidad de los hijos, sobre todo de las hijas, son un recurso valioso que los padres (padres y madres) a menudo desean controlar, para maximizar la «producción» de nietos, para cederlo a cambio de dinero o favores o para obtener parentesco político con familias poderosas. En las sociedades en que la sexualidad de las mujeres era o es en cierta medida propiedad de sus padres, el uso no autorizado por las mujeres de su sexualidad puede verse como un daño a los intereses de dichos padres, que tienen un motivo para reprimirla. Especialmente, el valor comercial de una hija casadera es mayor, normalmente, si es virgen y tiene una imagen social de fidelidad, por lo que sus padres tienen un motivo para reprimir las conductas que puedan conducir a la pérdida de dichas virginidad e imagen social.

Además, la gente suele suponer que los distintos miembros de una familia comparten rasgos y objetivos, como suele suponer que ocurre en general con los miembros de los grupos, según lo dicho en el capítulo 5. Esto tiene dos consecuencias. En primer lugar, la gente tiende a culpar (y a alabar) a toda una familia por lo que hace cada uno de sus miembros. En segundo lugar, tiende a suponer cosas como que si una hija es «libertina», es probable que lo sean también sus hermanas y sobrinas, por lo que la conducta de la primera afecta a las perspectivas de casamiento de las segundas. Por ello, los jefes de la familia procuran, a menudo con violencia, que las conductas de cada miembro sean las apropiadas para la imagen social que desean tener, relacionada con lo que se califica de «honorable» en su sociedad<sup>458</sup>.

---

<sup>458</sup> Un caso extremo de esa violencia son los «asesinatos por honor», relativamente comunes en algunas sociedades de religión musulmana y cometidos por parientes muy cercanos de las víctimas. Según Mackie (1996), la infibulación y la antigua costumbre china de alterar el crecimiento de los pies de las mujeres tienen relación con el deseo de los padres de emitir señales de fidelidad de sus hijas, convenientes para sus perspectivas de casamiento y para la honorabilidad de toda la familia, se originan en situaciones de desigualdad económica extrema, favorecedora de poligamia, y se mantienen después como convención social. Según Wilson (2008), las mutilaciones genitales masculinas dañan la capacidad reproductiva, y se originaron de modo parecido a las femeninas: los padres aceptaban que sus hijos las sufrieran para reducir su capacidad de fecundar a las mujeres de los hombres casados y poderosos, probablemente polígamos, a cambio, en

## *2 Evitación de riesgos*

La emoción de aversión típica hacia las conductas sexuales es la repugnancia, cuya función original se cree que era rechazar el contacto con sustancias tóxicas o portadoras de patógenos. Quizá la repugnancia se extendió a las conductas sexuales por lo que tienen en común con dichas sustancias, ya que pueden conducir a contraer enfermedades (principalmente las de transmisión sexual). Según algunos autores, si es así tiene cierto sentido sentir aversión tanto a realizar cierta conducta sexual arriesgada como a que la realicen otros de la misma comunidad, ya que en este último caso esos otros pueden introducir o difundir la enfermedad en la comunidad, lo cual puede acabar afectando a uno o a sus amigos<sup>459</sup>.

Por otro lado, los padres con hijos, y sobre todo hijas, adolescentes, pueden intentar controlar su sexualidad no solo para dirigirla hacia donde más les convenga, sino para evitar los costes que a menudo acarrear los embarazos de adolescentes. (Sin embargo, este problema disminuye mucho si estos tienen acceso a métodos anticonceptivos eficaces, como ocurre a menudo en la actualidad; seguir presentando la misma oposición a dicha sexualidad en este caso sería un error por inercia evolutiva o cultural.)

## *3 Errores de diseño*

Los incestos son una conducta típica de entre las que mucha gente sabe que son inmorales pero no sabe explicar por qué lo son<sup>460</sup>. Los incestos suponen un aumento del riesgo de nacimiento de niños con malformaciones o enfermizos, lo cual ha conducido a que la gente suela tener una aversión<sup>461</sup>, en cierta medida

---

este caso, de acceder a las ventajas de la vida en sociedad. (Estos casos son ejemplos de lo dicho en el capítulo 6 sobre las jerarquías animales, y que es igualmente aplicable a las humanas: la sumisión a los individuos de mayor rango tiene costes, a menudo altos, pero estos costes pueden ser menores que los de vivir fuera de un grupo.)

<sup>459</sup> Fessler y Navarrete (2004), Vandello y Hettinger (2012).

<sup>460</sup> Haidt y otros (1993), Haidt y Hersh (2001). Según Russell (2002, pp. 49-50), santo Tomás de Aquino trató de defender las reglas morales cristianas mediante consideraciones utilitaristas. Respecto a los incestos, desconociendo, por lo visto, sus peligros biológicos, defendió, siempre según Russell, que «los hermanos y las hermanas no se deben casar, porque si el afecto entre hermano y hermana se une al de marido y mujer el total sería tan grande que conduciría a un exceso de pasión».

<sup>461</sup> En principio, para no participar en conductas sexuales inconvenientes parece suficiente con no sentirse atraído por ellas. Tybur y otros (2013) argumentan que no es así, ya que un individuo desinteresado puede ser perseguido por otro, y esto hace

innata<sup>462</sup>, a cometer incestos. Pero esto, aparentemente, no explica que mucha gente condene moralmente y desee castigar los incestos cometidos por otros. Se ha propuesto que la explicación puede ser una combinación de distintas imperfecciones de diseño<sup>463</sup>.

Los accidentes históricos son una de las citadas como posibles causas de la condena de los incestos<sup>464</sup>, y esa posibilidad puede extenderse a la condena de la sexualidad en general. Una posible causa de condena de conductas sexuales aparentemente no dañinas es el hecho de que algunas religiones importantes por su número de fieles, como la cristiana y la musulmana, son especialmente represoras de la sexualidad, y que sea así puede ser fruto, en parte, de accidentes históricos. Así lo sospecha Russell en el caso de la religión cristiana<sup>465</sup>.

---

conveniente la medida especial de la repugnancia. Estos autores extienden esta explicación de la aversión al incesto a las relaciones sexuales con individuos de mala calidad como parejas reproductoras, como son los del mismo sexo, los que están fuera de la edad reproductiva o los de otras especies, pero en algunos de estos casos el desinterés por el sexo sí parece suficiente para evitarlo (ya que no es factible o probable la persecución).

<sup>462</sup> Lieberman y otros (2003), Fessler y Navarrete (2004).

<sup>463</sup> Fessler y Navarrete (2004, pp. 291-292).

<sup>464</sup> Fessler y Navarrete (2004, p. 291).

<sup>465</sup> Russell (2001, pp. 47-48) afirma lo siguiente: «Sospecho que en el aumento del ascetismo en los últimos días del mundo antiguo intervienen otras causas, más oscuras que las examinadas hasta ahora. En ciertas épocas la vida es jocunda, los hombres vigorosos, y bastan los goces de esta existencia mundanal para dar satisfacción completa. En otras épocas los hombres están hastiados, no bastan los goces de este mundo, los hombres buscan consuelo espiritual o una vida futura para compensar el vacío de este escenario sublunar. Compárese el Salomón del Cantar de los Cantares con el Salomón del Eclesiastés; el uno representa el antiguo mundo en su albor; el otro, en su decadencia. Nada afirmo de la causa de este cambio. Quizá fuese una cosa muy sencilla y fisiológica, tal como la sustitución de la vida activa al aire libre por la vida urbana sedentaria; quizá los estoicos tenían el hígado perezoso; quizá el autor del Eclesiastés pensaba que todo es vanidad porque no hacía bastante ejercicio. Fuese como quiera, no hay duda de que tal estado de ánimo lleva fácilmente a la condenación del sexo. Probablemente las causas que hemos indicado, y otras varias además, contribuyeron al cansancio general en las últimas centurias de la antigüedad, y el ascetismo fue un rasgo del cansancio. Desgraciadamente, la ética cristiana se formuló en ese período decadente y morboso. Los hombres vigorosos de las épocas posteriores se han acomodado lo mejor posible a un concepto de la vida perteneciente a gentes desilusionadas, enfermas, gastadas, que habían perdido el aprecio de los valores biológicos y de la continuidad de la vida humana».

También las asociaciones mentales pueden conducir a errores cuando se extienden a casos distintos de los que justificaron su establecimiento. Por ejemplo la citada asociación mental entre lo placentero y lo malo está justificada a veces, pero otras no. También puede haber una asociación mental entre las conductas sexuales que pueden y las que no pueden conducir a embarazos, y extenderse a las segundas la aversión a las primeras, que son las que es más probable que puedan dañar intereses.

Finalmente, las inercias evolutiva y cultural son también otra posible causa de condena de conductas no dañinas<sup>466</sup>. Por ejemplo, mucha gente condena el incesto incluso si se practica con dos métodos anticonceptivos simultáneos<sup>467</sup>.

#### *4 Daño a competidores y demostración de poder*

En cierta medida, la gente quiere dañar a los competidores reales o potenciales y, por lo dicho en el capítulo 5, lo hace dirigiendo su violencia

---

Se podría objetar que si la aversión al sexo propia de la religión cristiana fuese producto de un viejo accidente histórico, los fieles la habrían ido eliminando. La objeción es correcta en parte –y de hecho es posible que dicha aversión se esté debilitando– pero, en principio, una religión es un conjunto que uno acepta o a uno hacen aceptar por entero, sin posibilidad de aceptar solo lo que más convenga. Así pues, si una religión es conveniente por otros motivos, pueden los fieles tener que cargar con sus aspectos menos deseables.

(Por otro lado, observe que Russell asume con la mayor naturalidad que hechos muy importantes, como el origen de la ética cristiana, pueden resultar en parte de motivos normalmente insospechados, como hacer poco ejercicio. Horgan [1998, p. 300] dice del matemático G. Chaitin, a quien había entrevistado: «Su pesimismo, conjeturó él mismo, podría estar relacionado con el hecho de que había comido demasiadas tostadas aquella mañana. Señaló que el origen del pesimismo del filósofo alemán Schopenhauer, que defendía el suicidio como expresión suprema de la libertad existencial, se había atribuido a sus molestias hepáticas»).

<sup>466</sup> Según Russell (2001, pp. 200-201): «En lo sexual, como en lo económico y lo político, nuestra ética está dominada todavía por terrores que, merced a los descubrimientos modernos, son ya irracionales, y por falta de adaptación psicológica se pierde mucha parte de los beneficios que pueden deducirse de tales descubrimientos». Dos ejemplos de tales descubrimientos son los anticonceptivos y los antibióticos.

<sup>467</sup> Haidt y otros (1993). Según Gilbert (2011) –y según dije ya en el capítulo 1– como resultado de la inercia evolutiva los humanos somos excesivamente sensibles a los peligros de las conductas «inmorales», y en cambio muy insensibles a peligros actuales como la contaminación, la sobreexplotación de los recursos y otros peligros relacionados con la alteración de los ecosistemas.

preferentemente hacia los distintos. Esto conduce a que las conductas minoritarias tiendan a ser objeto de agresión e inmoralización<sup>468</sup>.

Mucha gente también quiere ejercer violencia para demostrar poder, y lo hace agrediendo preferentemente a los débiles, por lo que también es más probable que las conductas sean inmorales si tienden a ser realizadas por personas poco poderosas. Esto puede conducir a que se condene especialmente la sexualidad de niños, jóvenes<sup>469</sup>, ancianos y mujeres, así como las conductas sexuales más accesibles a los pobres, es decir, las más baratas. Esto podría ayudar a explicar, por ejemplo, la condena de la masturbación, más frecuente en jóvenes y gratuita. (Algunos autores dicen que unos placeres, como los que proporcionan la ópera y los museos, son más nobles y elevados que otros. Tal vez lo que distinga esos placeres es que los disfrutan preferentemente los nobles y personas de estatus elevado. Si mi argumentación es correcta, recibirán por este motivo más apoyo público o menos represión que los placeres bajos: «Se dice que los puritanos prohibieron las peleas de perros contra osos no por el dolor que causaban a los osos, sino por el placer que daban a los espectadores»<sup>470</sup>.)

### 5 Daño a competidores sexuales

Que haya una correlación entre religiosidad y moralidad sexual conservadora o represiva y sexualidad restringida<sup>471</sup> no implica que la única

---

<sup>468</sup> Fessler y Navarrete (2003, pp. 14-15) llegan a esta misma conclusión, aunque a partir de una argumentación algo distinta. Y lo mismo ocurre con Tybur y otros (2013, p. 75), que afirman que, desde un punto de vista estratégico, quien siente repugnancia hacia ciertos actos, y por tanto no los realizaría aunque estuvieran permitidos, tiene poco que perder si adopta y propaga una norma que impide dichos actos.

Por otro lado, el lenguaje común contiene indicios de que lo normal es moral y lo infrecuente es inmoral: muchas conductas sexuales inmorales son *desviaciones sexuales* o actos *contra natura*.

<sup>469</sup> Según Russell (2001, p. 46): «El marido instintivo, si descubre que su mujer le engaña, se llena de encono contra ella y su amante, y está a punto de concluir que todo lo relativo al sexo es bestial. Tal ocurre especialmente si los excesos o la vejez le han dejado impotente. Y como en casi todas las sociedades los viejos hacen más peso que los jóvenes, es natural que la opinión correcta, oficial, en materias sexuales, no sea la de la juventud ardorosa».

<sup>470</sup> Sandel (2011, p. 66).

<sup>471</sup> Weeden y Sabini (2007), Weeden y Kurzban (2013). Según los resultados obtenidos por Weeden y Kurzban (2013), la correlación entre religiosidad y moralidad sexual conservadora o represiva es bastante mayor en países ricos que en pobres.

dirección de causalidad vaya de la primera a las segundas. Puede ocurrir también, por ejemplo, que la estrategia sexual restringida sea causa tanto de moralidad sexual represiva como de religiosidad, y que las personas, por tanto, ajusten su religiosidad y su moralidad sexual para adecuarlas a su estrategia reproductiva<sup>472</sup>. Una forma de ajustar la conducta a la estrategia sexual restringida es desarrollar cierta aversión hacia el sexo. Esa aversión puede conducir tanto a evitar una conducta propia excesivamente promiscua (contraria a la estrategia escogida) como a condenar moralmente e intentar reprimir la promiscuidad ajena, *peligrosa para la fidelidad y el compromiso de las parejas propias*. Por asociación<sup>473</sup>, esta condena a la promiscuidad puede extenderse a otras conductas infrecuentes en quienes la condenan, los practicantes de la sexualidad restringida<sup>474</sup>.

Otro motivo, más bien desligado de la reproducción, para desear dañar a los competidores sexuales, se tenga o no pareja habitual, es aumentar el valor del sexo que uno ofrece. Igual que ocurre con otros bienes y servicios, y en grupos de animales<sup>475</sup>, el sexo es en la especie humana, en cierta medida, un servicio sometido a la ley de la oferta y la demanda, por lo que quienes lo ofrecen resultan beneficiados si la oferta se reduce y la demanda aumenta y no puede ser satisfecha por medios alternativos. Esto, junto con el hecho de que por razones biológicas el sexo que ofrecen las hembras es normalmente mucho más valioso que el ofrecido por los machos, podría conducir a la represión de la sexualidad de unas mujeres por otras y ayudar a explicar hechos como la aversión de muchas

---

<sup>472</sup> Los resultados obtenidos por Gladden y otros (2009) apoyan que la estrategia reproductiva es causa tanto de religiosidad como de intensidad de intuiciones morales, y que, por tanto, la correlación entre estas resulta, al menos en parte, de tener en común dicha causa.

<sup>473</sup> Por asociación mental; o porque distintas conductas sexuales tienden a ser practicadas por las mismas personas, por lo que reprimiendo conductas sexuales inofensivas se puede estar dañando a quienes practican también conductas sexuales inconvenientes.

<sup>474</sup> Se puede especular que existe otra causa, más general, para intentar reprimir en los demás la sexualidad que puede conducir a embarazos y a producción de descendencia. Me refiero al hecho de que en las condiciones normales de limitación de recursos, para el éxito reproductivo no solo es bueno tener mucha descendencia, sino también que los demás tengan poca. Aunque en cierta medida promover una moralidad sexual represora para dañar el éxito reproductivo ajeno puede afectar también la sexualidad propia, la hipocresía moral, o doble moral, permite, en parte, resguardar la conducta propia de las normas morales que uno intenta imponer a los demás.

<sup>475</sup> Noë y Hammerstein (1994), Gumert (2007).

mujeres a la pornografía y la prostitución femeninas. Además de tener lógica, hay bastantes datos que apoyan esta explicación<sup>476</sup>.

(Lo anterior no podría, en cambio, explicar la homofobia. Desde el punto de vista de la oferta y demanda de parejas, a cada ser humano heterosexual le perjudica la homosexualidad de los humanos del sexo opuesto, pero le beneficia la de los de su mismo sexo. Se infiere, por tanto, que para las personas que sienten homofobia este beneficio debe ser menos importante que el conjunto de motivos para condenar la homosexualidad, como el deseo de no ser confundido con una persona homosexual<sup>477</sup> y la aversión a las personas diferentes.)

Por último, declarar inmoral o ilegal la poligamia es algo parecido a una intervención del gobierno en el mercado. Al impedir que las personas muy valiosas o atractivas puedan tener más de una pareja, esta intervención disminuye la disparidad en éxito reproductivo entre los individuos más y menos exitosos, favoreciendo a los segundos a costa de los primeros.

---

Tras este repaso a algunas conductas que, si se cree que la inmoralidad depende de los daños, son extrañamente inmorales, creo que se puede afirmar que se cumple la predicción de que, sea cual sea su combinación particular de causas, cualquier tipo de agresión que reciba suficiente apoyo social se convierte en agresión moral, que después se justifica, a menudo engañosamente, como

---

<sup>476</sup> Robinson y otros (1991), Baumeister y Twenge (2002), Baumeister y Vohs (2004), Vaillancourt y Sharma (2011), Vohs y otros (2014).

Otro ejemplo de motivación estratégica que contribuye a una condena moral, aunque fuera del terreno sexual, se puede dar en la condena del consumo de carne, o de alguna clase de carne, en muchas sociedades (por ejemplo, es o fue inmoral comer carne de cerdo según las religiones musulmana y judía, o comer carne los viernes de Cuaresma según la católica). Entre los diversos factores que pueden haber contribuido a esta condena, se ha propuesto que las personas con mayor influencia en el establecimiento de normas morales pueden haber propiciado los tabúes de consumo de carne para así monopolizar ellas (infringiendo el tabú o estableciéndolo solo para otra clase de personas) ese valioso recurso (Fessler y Navarrete, 2003).

<sup>477</sup> Hay indicios de que una de las causas de condena moral de la homosexualidad es el deseo de las personas heterosexuales de no ser tomadas erróneamente por homosexuales, cosa que podría disminuir sus probabilidades de encontrar pareja (Plant y otros, 2014): «Menospreciar a los miembros de un grupo es un modo efectivo de mostrar a otros que uno no es miembro de ese grupo» (Plant y otros, 2014, p. 635).

castigo a conductas dañinas. Hay al menos tres causas importantes de violencia que la gente no suele reconocer como tales, y mucho menos como causas de «castigo moral»: los errores de diseño, la competencia real o potencial y la demostración de poder<sup>478</sup>. De la participación de las dos primeras en los castigos morales he dado algunas muestras en el repaso anterior, como enseguida le recordaré.

Sobre la participación de la tercera puedo ofrecer menos pruebas, tal vez porque normalmente la demostración de poder es una motivación que se añade a otras. Sin embargo, no siempre es una motivación secundaria. Se cree que esa era una de las principales motivaciones de los sacrificios humanos<sup>479</sup>, y donde se practicaban con normalidad se puede suponer que eran una actividad moral. Los sacrificios humanos de los aztecas, por ejemplo, tenían, además de otras utilidades<sup>480</sup>, la de demostrar poder, para lo cual incluso se invitaban a presenciar los sacrificios a jefes de pueblos aún no sometidos. Y esta actividad era un elemento fundamental de la vida religiosa azteca<sup>481</sup>. También pudo ser esa, según lo dicho más arriba, la motivación principal de muchos norteamericanos para apoyar la invasión de Irak tras el ataque los ataques terroristas del 11 de septiembre de 2001, y también esa agresión se intenta disfrazar de castigo moralmente justificado<sup>482</sup>. Además, en el caso de los castigos impartidos por la Justicia, que puede ser vista como una variante más civilizada de la moralidad, algunos autores afirman que la demostración de poder es uno de sus motivos o propósitos<sup>483</sup>.

La moralización del daño a competidores, o «malas personas», la he mostrado en varios de los experimentos citados (como aquel en que se juzgaba a

---

<sup>478</sup> Tampoco se suele aceptar que entre las motivaciones de los castigos morales puedan estar los cálculos estratégicos (salvo los encaminados a la disuasión de conductas dañinas), pero he mostrado varios casos en que parece ser así.

<sup>479</sup> Gibbons (2012).

<sup>480</sup> Otras motivaciones eran proporcionar alimento y convencer a los súbditos de la necesidad de las guerras para obtener prisioneros que ofrecer en sacrificio a los dioses (González Torres, 2012).

<sup>481</sup> Batalla Rosado y de Rojas (2008), González Torres (2012), López Austin y López Luján (2014).

<sup>482</sup> El día 10-2-2003 el presidente G. W. Bush afirmó: «Si nos vemos forzados a ir a la guerra [contra Irak] (...) las tropas norteamericanas actuarán de acuerdo con las honorables tradiciones de nuestras fuerzas armadas y las más altas tradiciones morales de nuestro país» (Kalven, 2006).

<sup>483</sup> Vidmar (2000), Barash y Lipton (2011).

quienes apostaban a que habría un huracán en el tercer Mundo). También se manifiesta en la condena de la apología del terrorismo, de la negación de genocidios, del consumo de ciertas drogas y, posiblemente, de actividades propias de personas de bajo estatus y de diversas conductas sexuales minoritarias. Estas conductas no se castigan, al menos no principalmente, por el daño que causan, que a menudo es inexistente; sino porque tienen valor diagnóstico: son indicios de que sus practicantes son un tipo de competidores hacia los que es conveniente dirigir preferentemente la violencia. Además, dado que la diferencia de trato a los compañeros de grupo deriva de la competencia entre grupos, según lo dicho en los capítulos 4 y 5, la violencia moralmente aceptada hacia «los otros» es un caso especialmente importante de moralización del daño a competidores reales y potenciales.

Por último, también los errores de diseño, si son suficientemente comunes en una sociedad, se cuelan entre las causas de los castigos morales. Estos errores intervienen, entre otros, en la condena de diversas conductas placenteras, y en concreto en la del incesto y la sexualidad de adolescentes.

---

Los castigos morales no son la única relación entre moralidad y violencia. Otra relación, posiblemente la que más suele tener presente la gente, es que muchas conductas violentas son inmorales (y, por tanto, se castigan). Y una tercera relación es que muchas conductas violentas son recompensadas o incluso son moralmente obligatorias (es decir, se castiga su omisión).

Las conductas violentas recompensadas u obligatorias incluyen muchos de los propios castigos morales y, en general, conductas *calificadas* de castigos o de actos de defensa propia, dirigidos contra «malas personas» o delincuentes del propio grupo o contra grupos rivales enteros. Un caso extremo de obligatoriedad es que en caso de guerra una persona puede ser ejecutada, tras ser calificada de desertora o traidora, por negarse a matar a desconocidos calificados de enemigos de la patria.

A veces los grupos rivales a los que moralmente es bueno o incluso obligatorio agredir son minorías que previamente convivían más o menos en paz con la mayoría. En última instancia, la agresión moral es una agresión socialmente apoyada, pero no necesariamente apoyada por todos y cada uno de los individuos de un grupo o comunidad. Así que se puede agredir moralmente a una minoría. Es de esperar que en épocas de abundancia, o cuando les convenga, las mayorías sean relativamente tolerantes con las minorías, permitiéndoles

pertenecer al mismo grupo, por ejemplo a la misma nacionalidad, a la que pertenecen las mayorías.

Pero en épocas de escasez de recursos, es decir, de exceso de humanos, y en épocas de humillación o recepción de castigos (por otras naciones o grupos), adquieren importancia las clases de violencia menos reconocidas, la violencia hacia competidores y la agresión desplazada. Entonces las mayorías encuentran culpables de algo a las minorías (de «robarnos los puestos de trabajo», por ejemplo) y ejercen su derecho moral a castigarlas. Es bien conocido que hace años, en una época de escasez de recursos y de humillación colectiva por el Tratado de Versalles, muchos alemanes encontraron culpables a los judíos, los gitanos y los homosexuales, entre otros; pero no lo es tanto que las agresiones subsiguientes pudieron ser correctamente calificadas de «morales»:

«La sociedad nacionalsocialista no se convierte en inmoral; tampoco es cierto que los asesinatos masivos, como se ha supuesto en multitud de ocasiones, dependan de una degeneración moral. Antes bien son el fruto del establecimiento, asombrosamente rápido y profundo, de una “moral nacionalsocialista” que define al pueblo y la comunidad nacional como piedra de toque de la actuación moral (...). Por mencionar aquí un único ejemplo de la moral nacionalsocialista, el nacionalsocialismo fue el primer régimen que consideró punible el delito de omisión de socorro; sin embargo, el ámbito de validez se reducía a la comunidad nacional nacionalsocialista, por lo cual, por ejemplo, no era aplicable a los casos en que se omitía socorrer a un judío perseguido».<sup>484</sup>

«Aunque pueda parecer que una catástrofe humana de la escala del Holocausto deba venir causada por un mal que supera nuestra capacidad de comprensión, lo más terrorífico de la cultura pública racista en cuyo seno se concibió la Solución Final no es lo que muestra de excepcional, sino lo que tiene de ordinario; no es su odio desbocado, sino sus elevados ideales».<sup>485</sup>

Entre las conductas violentas castigadas y las recompensadas u obligatorias existe una multitud de conductas violentas amorales, a las que la gente es suficientemente indiferente como para no intentar controlarlas mediante juicios y normas morales. Entre ellas está, por supuesto, la mayoría de la violencia contra

---

<sup>484</sup> Neitzel y Welzer (2012, pp. 48-49).

<sup>485</sup> Koonz (2005, p. 18).

los animales, y también mucha de la dirigida hacia humanos de otros grupos. Algunas religiones defienden o defendieron que está permitido, o al menos menos prohibido, dañar a los «no creyentes»<sup>486</sup>, y la misma actitud ha sido la predominante históricamente hacia los extranjeros: «Matar a aquellos que se encuentran fuera del contrato social parecería no ser una ofensa en general: en la mayoría de las sociedades humanas a lo largo de la historia, los extranjeros han sido una caza legal»<sup>487</sup>.

---

<sup>486</sup> Hartung (1995).

<sup>487</sup> Daly y Wilson (2003, p. 294).

## 12 Moralidad: orígenes y utilidad para la manipulación

*El deseo de dictar la conducta de los demás es un atributo de nuestra especie tan eterno y universal que, en lo que se refiere a la probabilidad de que forme parte de nuestra herencia biológica, hay que colocarlo al mismo nivel que la pulsión sexual, el instinto materno y el deseo de sobrevivir.*

Frans de Waal

*Ser escéptico, o desalentado, es grave: pero ¿cómo son los que tienen creencias firmes, los seguros de sí mismos, de su patria, de su sangre, su nariz, su fe, su dinero!*

Eduardo Haro Tecglen

He aquí algunos ejemplos de agresiones o castigos registrados por cierto investigador: agresión a quien, aunque no hizo nada, se encontraba físicamente al lado de un enemigo, agresión a quien hizo una demostración de fuerza (aunque sin causar daños), agresión a quien no devolvió un favor (cito en la página 74 de este libro las palabras con que el investigador describe este suceso) y agresión posiblemente debida a que el individuo objeto de agresión se había mantenido neutral en una disputa anterior en vez de apoyar al agresor<sup>488</sup>. Otro caso, que cité también en el capítulo 6 (página 74 y nota 227), es el de la agresión a quien no realizaba los debidos gestos de sumisión. Todos los casos de agresión que acabo de citar –respuestas a conductas que no causan daños materiales directos– los relata F. de Waal en su libro «La política de los chimpancés», y están protagonizados por chimpancés. La agresión a quien no devolvió un favor es especialmente interesante, porque, como expliqué, fue una agresión a un individuo más fuerte, y es muy probable que estuviera socialmente respaldada.

En un ensayo sobre los orígenes de la moralidad humana, R. Wright propone considerar el caso de dos académicos que trabajan en el mismo campo, uno de los cuales está redactando un artículo en el que podría citar al otro, aunque la cita no es esencial. El primero podría calcular: «si le cito tal vez él me cite después, y podríamos iniciar así un patrón de citas mutuas beneficioso para

---

<sup>488</sup> De Waal (1993). Los cuatro casos de agresión citados proceden respectivamente de las páginas 133-134 (y foto y pie de foto de la p. 137), 155, 304-305 y 158.

ambos». Así, un cálculo estratégico consciente puede dar lugar a un caso de altruismo recíproco.

Pero se puede llegar al mismo resultado sin que haya cálculo estratégico consciente alguno. El primer académico podría ser amigo del otro y citarle simplemente por amistad, porque le apetece. El otro hace lo mismo y se establece así el mismo patrón de citas mutuas que en el otro caso. Un observador de la conducta final no puede saber cuál de los dos procesos condujo al resultado final común, y Wright lo explica de la siguiente manera<sup>489</sup>:

«Que el gobierno de las emociones (o de los “sentimientos de amistad”) pueda llevar al mismo punto que el gobierno de un cálculo estratégico no es ninguna coincidencia. Según la psicología evolucionista, la selección natural “diseñó” las emociones humanas para servir a los intereses estratégicos de los individuos de la especie humana (o, para ser más exactos, para aumentar la proliferación de los genes individuales en el entorno evolutivo, si bien para el caso de la discusión que nos ocupa podemos asumir que los intereses del individuo y los de los genes del individuo coinciden, como a menudo ocurre).

(...) Ésta es la razón genérica por la que a menudo resulta difícil para un observador decir si un comportamiento humano determinado se guía por un cálculo estratégico o por las emociones: *porque muchas emociones son sustitutas del cálculo estratégico*».

Wright cree que el primatólogo F. de Waal tiende a dar explicaciones del primer tipo (estratégicas o cognitivas) en vez de explicaciones del segundo tipo (emocionales) a las conductas que describe en su libro «La política de los chimpancés», conductas que a los no especialistas nos sorprenden por su parecido con conductas humanas. Wright, en cambio, prefiere las explicaciones emocionales de la conducta de los primates no humanos, en parte, según dice, porque animan

«a adoptar una visión del comportamiento humano moralmente enriquecedora. Ser capaz de apreciar que las emociones pueden conducir a un comportamiento estratégicamente sofisticado en los chimpancés nos ayuda a apreciar el hecho de que puede que nosotros, en tanto que seres humanos, seamos más esclavos del gobierno de las emociones de lo que creemos. En concreto, me

---

<sup>489</sup> Wright (2007, pp. 119-120).

refiero al hecho de que nuestros juicios morales se ven coloreados de forma sutil y generalizada por un interés propio emocionalmente mediatizado.

(...) Porque ver de qué manera tan sutil como poderosa las emociones pueden guiar el comportamiento de los chimpancés puede ayudarnos a comprender de qué forma poderosa y sutil las emociones pueden influir en nuestro propio comportamiento, incluyendo comportamientos que creemos productos de la razón pura.

Dicho de otro modo: cuando vemos que los chimpancés se comportan de una manera sorprendentemente humana, podemos describir el paralelismo al menos de dos formas distintas. Por un lado podemos decir: “¡Vaya, los chimpancés son aún más impresionantes de lo que pensaba!”, conclusión a la que llegaremos especialmente si consideramos que su comportamiento está guiado cognitivamente. O por otro lado diremos: “¡Vaya, los humanos no son tan extraordinarios como yo pensaba!”, conclusión que extraeremos si vemos que una serie de emociones relativamente sencillas y antiguas pueden producir comportamientos aparentemente sofisticados en los chimpancés y, es de suponer, en los seres humanos. Esta última conclusión resulta, además de válida, edificante»<sup>490</sup>.

La idea de que la razón, incluso entendida como reflexión consciente, es la causa principal de las decisiones o las conductas humanas está siendo abandonada por los psicólogos. Como expliqué en el capítulo 1, tomamos las decisiones en gran medida mediante cálculos inconscientes de placer y dolor, relacionados con intuiciones, emociones y afectos y con asociaciones de ideas. Las decisiones «morales» (qué conductas calificables de morales o inmorales realizar, cómo juzgar la moralidad de las conductas propias y ajenas) se toman de la misma manera<sup>491</sup>.

---

<sup>490</sup> Wright (2007, pp. 126 y 129-130).

<sup>491</sup> Haidt y otros (1993), Alicke (2000), Haidt (2001, 2007), Wheatley y Haidt (2005), Haidt y Bjorklund (2008), Baumard y Boyer (2013), Crockett (2013), Cushman (2013), Slovic y otros (2013).

Según los filósofos A. MacIntyre y B. Russell, Kant, paradigma de filósofo «racional», ya sabía antes de empezar a qué conclusiones morales tenía que llegar mediante razonamiento: «Kant no dudó por un instante que eran las máximas que había aprendido de sus virtuosos padres las que habrían de ser avaladas por la prueba racional» (MacIntyre, 2008, p. 65). «Sus deseos fundamentales eran dos: quería estar seguro de una rutina invariable y quería creer en las máximas morales que había aprendido en la infancia. (...) Esto parte de la premisa de que todas las reglas morales que le enseñaron a

Muchos estudios muestran que hay una correlación entre aversión (manifestada en emociones como enfado y repugnancia) a practicar, o a que otros practiquen, una conducta y condena moral de la conducta<sup>492</sup>. La explicación que da la visión moralista tradicional de dicha correlación es la siguiente: la gente observa que ciertas conductas son dañinas, por ejemplo dañinas «para la sociedad»; entonces decide que son inmorales, es decir, que conviene reprobarlas y castigarlas, y entonces desarrolla y promueve aversión hacia esas conductas. Se puede asegurar que esto es cierto en parte<sup>493</sup>, pero también que esta visión es, por lo menos, muy incompleta: en muchos casos no hay daños observables, y en muchos casos no hay observación. En primer lugar, parte de la aversión y la condena moral no puede provenir de la observación de daños por la sencilla razón de que no hay daños, ni siquiera daños a intereses, según he mostrado en el capítulo anterior. De acuerdo a lo visto en dicho capítulo, las palabras «la gente observa que ciertas conductas son dañinas, por ejemplo dañinas “para la sociedad”» sería más realista sustituirlas por «la gente observa o calcula que agredir a quienes realizan ciertas conductas es conveniente».

Sin embargo, a menudo tampoco esto es cierto –se castigan conductas que no es conveniente castigar, por error–, y también en el capítulo anterior hay posibles ejemplos de ello. Pero veamos un nuevo caso, citado por Kahneman, en que dicha explicación tradicional es totalmente inviable. Según cuenta Kahneman, el psicólogo P. Meehl y otros han descubierto algoritmos que cometen menos errores que los expertos del campo correspondiente, por ejemplo menos errores de diagnóstico que los médicos. Pero la utilización de dichos algoritmos ha encontrado mucha oposición. Kahneman dice lo siguiente al respecto:

---

Kant en su niñez son ciertas. (Semejante premisa, claro, necesita un disfraz; es introducida en la sociedad filosófica bajo el nombre de “imperativo categórico”) » (Russell, 2003, pp. 99 y 101). La cita de Kant de la nota 457 puede servir como ilustración de lo anterior.

<sup>492</sup> Haidt (2001, 2007), Cushman (2013), Miller y Cushman (2013), Miller y otros (en la imprenta).

<sup>493</sup> Por ejemplo, el conocimiento de que el humo del tabaco es dañino para la salud de los no fumadores presentes es una de las causas que conducen, en los países más desarrollados, a la inmoralización e ilegalización del fumar en lugares cerrados. Mucho más sospechoso es alegar ese mismo daño para intentar prohibir fumar en lugares abiertos.

«Meehl y otros partidarios de los algoritmos han argüido que, si han de tomarse decisiones importantes, es poco ético quedarse en juicios intuitivos cuando se dispone de un algoritmo que cometerá menos errores. Su argumento racional es convincente, pero se enfrenta a una realidad psicológica pertinaz: para la mayoría de las personas, la causa de un error es importante. El caso de un niño que muera porque un algoritmo ha cometido un error es más penoso que el de la misma tragedia producida a consecuencia de un error humano, y la diferencia de intensidad emocional es traducida enseguida a preferencia moral».<sup>494</sup>

La observación de daños debería conducir, según la explicación tradicional citada, a una preferencia moral por los algoritmos, dado que cometen menos errores y, por ello, causan menos daños, y sin embargo lo que de hecho ocurre mayoritariamente, según Kahneman, es que las emociones conducen a considerar que lo inmoral es dejar las decisiones en manos de los algoritmos.

Casos como este resultan de dos condiciones. La primera, que se da siempre, es que la relación de causalidad tiene también el sentido contrario al considerado tradicionalmente: la aversión causa condena moral<sup>495</sup> (por lo cual tenderán a crearse, transmitirse y aceptarse las normas morales más acordes con las aversiones más comunes<sup>496</sup>). La segunda, que se puede dar en distintos grados, es que la aversión sea disfuncional (errónea).

Una de las causas de que las aversiones a las conductas inmorales puedan ser disfuncionales es que dichas aversiones son en parte innatas y genéticas, y pueden persistir por inercia evolutiva<sup>497</sup>. Esta influencia genética es predecible

---

<sup>494</sup> Kahneman (2012, p. 300).

<sup>495</sup> Miller y otros (en la imprenta). Por ejemplo, en un estudio de Lieberman y Lobel (2012) la aversión sexual hacia las personas de sexo opuesto junto con las que los sujetos se habían criado, en un kibutz, condujo a la condena moral de las relaciones sexuales entre compañeros de kibutz, y no al revés. Y si se induce experimentalmente a los sujetos a sentir repugnancia, aumenta su condena moral a las conductas que se les pide que juzguen (Wheatley y Haidt, 2005; Schnall y otros, 2008). (Y, como comenté más arriba, inducir buen humor tiene el efecto contrario: los sujetos que acababan de ver 5 minutos de comedia juzgaron por término medio cierta conducta como más aceptable moralmente que los que vieron 5 minutos de un documental [Valdesolo y DeSteno, 2006]).

<sup>496</sup> Fessler y Navarrete (2003), Nichols (2008), Sripada (2008).

<sup>497</sup> Es decir: reaccionamos con emociones negativas ante conductas parecidas a conductas dañinas para el éxito reproductivo de nuestros antepasados, pero que pueden no serlo en la actualidad (y, con más razón, pueden no ser dañinas según otros criterios). Un ejemplo

teóricamente (según he explicado en el capítulo 1) y además lo apoyan pruebas empíricas en el caso de la aversión al incesto<sup>498</sup>. El componente genético de la aversión a las conductas inmorales, evidentemente, no puede provenir de la observación. Lo que hubo en lugar de dicha observación fue una selección natural que favoreció a los individuos que experimentaban emociones negativas ante conductas que, aunque no lo supiesen, eran inconvenientes para su éxito reproductivo. Que en gran medida la condena moral derive de aversiones que, innatas o no, no derivan de la observación, explica el hecho de que muchas personas que están seguras de que una conducta es inmoral no sean capaces de explicar por qué lo es<sup>499</sup>.

(Estoy descartando llamar daño a los daños psicológicos, pues de lo contrario *cualquier* acción puede ser considerada dañina, y entonces sí se podría decir que la condena moral y su violencia asociada son una respuesta al daño, siendo el daño, en muchos casos, el «dolor psíquico» propio de la aversión. En algunos de los estudios en los que los sujetos tienen dificultades para explicar por qué consideran inmorales ciertas conductas, algunos sujetos alegan que hay daño psíquico a terceros. Y aún se pueden alcanzar soluciones más imaginativas. En un estudio en el que se pidió a los sujetos que valorasen la moralidad de varias conductas que, según los autores del estudio, no causaban daños, como limpiar el baño con trapos hechos de una vieja bandera del país, algunos de los que condenaban las conductas pero tenían dificultades para explicar por qué encontraron soluciones como decir que había daño, siendo el daño los remordimientos que los autores de las conductas sentirían más tarde; al ser preguntados si alguien resultaba dañado por la conducta juzgada, en algunos casos «los sujetos personificaron la bandera y dijeron que resultaba dañada la bandera»<sup>500</sup>.)

---

de ello, que cité en el capítulo anterior, es que mucha gente sigue condenando el incesto practicado con dos métodos anticonceptivos simultáneos.

<sup>498</sup> Lieberman y otros (2003), Fessler y Navarrete (2004), Lieberman y Lobel (2012). Lieberman y otros (2011), rebaten que ciertos resultados apoyen que la oposición al incesto tiene origen (enteramente) cultural. Fessler y Navarrete (2003) defienden que también los tabúes de ingesta de carne pueden provenir de cierta aversión a la carne favorecida por la selección natural (ya que la carne, aunque suele ser un alimento muy nutritivo, es o era también a menudo un alimento peligroso por su toxicidad y posible transmisión de enfermedades).

<sup>499</sup> Haidt y otros (1993), Haidt y Hersh (2001), Wheatley y Haidt (2005), Cushman y otros (2006), Hauser y otros (2007).

<sup>500</sup> Haidt y otros (1993, p. 618).

Que la moralidad tuviese alguna base genética era también de esperar una vez sabido que en algunos animales hay signos muy evidentes de algo parecido a la moralidad humana: la violencia hacia individuos del propio grupo, colectiva o respaldada colectivamente, se ha observado al menos en macacos, en bonobos y en chimpancés<sup>501</sup>. También en ellos se observa una correlación entre aversión, manifestada como enfado, y agresión; y también ellos expresan esa aversión, aunque lo hacen con lenguajes mucho menos sofisticados que los humanos.

Se puede suponer, en vista de lo anterior, que «los precursores de los primeros juicios morales en la especie humana fueron probablemente gruñidos y arrullos que comunicaban aprobación y desaprobación»<sup>502</sup>. Inicialmente, esa aprobación y esa desaprobación comunicadas debían ser las del autor de los gruñidos y arrullos, como en muchas otras especies. Pero, presumiblemente, a medida que la violencia y los favores tuvieron que ser socialmente aceptados para poder ser ejercidos, las que interesó comunicar cada vez más fueron la aprobación y desaprobación colectivas. Además, generalmente no es conveniente expresar (des)aprobación particular si tal expresión no tiene consecuencias, pues es indicio de falta de poder. Por todo ello, la gente debió moderar sus expresiones de (des)aprobación particular y tratar de que parezcan expresiones de desaprobación general. Esto condujo a la situación actual, en la que los juicios

---

Como los daños psíquicos, a diferencia de los físicos, dependen por entero de la interpretación de las conductas de las que resultan, varían fácilmente de unas épocas y sociedades a otras. He aquí un posible caso de insolencia (falta de respeto, causa muy común de dolor psíquico), incluido en un informe presentado por el cónsul británico Roger Casement tras un viaje realizado por el Alto Congo en 1903 (Casement, 2010, p. 116) («el blanco de Mampoko» y «el director» son la misma persona):

«Uno de los que le acompañaban, que dijo llamarse Bwamba, contó que dos semanas antes el blanco de Mampoko le había ordenado servir como uno de los portadores de su hamaca, durante un viaje que pensaba realizar al interior. Bwamba estaba terminando la construcción de una casa nueva, y lo puso como disculpa, ofreciendo a cambio a uno de sus amigos. En respuesta a su disculpa, el director le había quemado la casa, diciendo que era un insolente. En la casa guardaba una caja de tejido y varios patos –todas sus posesiones–, que quedaron destruidos en el incendio. Después, el blanco ordenó que lo atasen, se lo llevó al interior, y sólo lo soltaba cuando le tocaba llevar la hamaca».

<sup>501</sup> De Waal (1997, p. 204; 2014, pp. 86-87 y 1993, respectivamente). Y en una especie de aves se observó una conducta amenazante colectiva hacia un compañero de grupo que había incumplido su parte de una tarea colectiva, aunque no llegó a haber agresión (Boland y otros, 1997, p. 5).

<sup>502</sup> Krebs (2005, p. 764).

morales y la expresión de normas morales («esa conducta es mala», «las conductas de la clase x son malas», etc.) son un compromiso entre lo que a cada uno le gustaría (des)aprobar y (des)incentivar y lo que la sociedad mayoritariamente (des)aprueba y (des)incentiva.

En la medida en que los juicios morales y la expresión de normas morales son un reflejo de lo que en una sociedad de hecho se (des)incentiva con castigos y recompensas, dichas expresiones aportan información útil que a los oyentes conviene tener en cuenta en sus decisiones. Si la información contenida en los juicios y normas morales es tenida en cuenta por los oyentes, pueden aquellos ser aprovechados para manipular la conducta de estos, expresándolos u omitiéndolos según convenga, o expresando normas y juicios falsos en alguna medida (un ejemplo sencillo y frecuente de ello es que cuando uno quiere evitar una muerte puede decir «matar es pecado», y solo cuando está de acuerdo en la muerte añadir «salvo en defensa propia»<sup>503</sup>). Esta es una característica típica de la moralidad humana: puede ser utilizada para manipular.

Por tanto, la moralidad humana no solo tiene una importante relación con la violencia, sino también con su justificación, sincera o engañosa. Si uno dice, por ejemplo, «lo agredimos para castigar su inmoralidad», o «lo agredimos porque teníamos derecho moral a hacerlo», intenta comunicar a la audiencia que cuenta con el apoyo general a la agresión, y de ese modo intenta mejorar la respuesta a la agresión de su audiencia, lo cual es la función de la justificación.

En las sociedades modernas la legislación quitó a la moralidad parte de su utilidad tradicional, ya que al determinar qué agresiones son admisibles legalmente y cuáles no, dificultó el éxito de justificaciones como «lo agredí porque tenía derecho moral a hacerlo». Pero la moralidad sigue siendo muy importante, aunque ya no tanto como en el pasado, porque puede ser utilizada para justificar leyes y porque se puede castigar y, por supuesto, recompensar, de modos que no implican violencia o que implican violencia de poca intensidad u oculta, que la legalidad difícilmente puede inhibir.

Es posible que en sociedades primitivas la forma más común de castigo fuese el ostracismo<sup>504</sup>. En principio el ostracismo no implica violencia porque es un castigo que solo priva a sus víctimas de los beneficios de la cooperación de

---

<sup>503</sup> Los resultados obtenidos por Koleva y otros (2012) apoyan que en los Estados Unidos la ideología conservadora correlaciona positivamente con la desaprobación moral del aborto, pero negativamente con la desaprobación moral de la pena de muerte.

<sup>504</sup> Baumard (2010).

que venían disfrutando; pero a menudo, sobre todo en los casos más graves, el ostracismo puede conducir indirectamente a violencia, ya que un individuo expulsado de una comunidad pasa a ser un forastero. Una forma de recomendar el ostracismo hacia una persona es calificarla de «inmoral», lo cual expresa que tiende a realizar conductas inmorales y a merecer una actitud general negativa. Ser uno considerado inmoral es perjudicial porque esa actitud general negativa se traduce en una predisposición general favorable a los castigos hacia uno, y esta a su vez se traduce en un aumento de los castigos y una disminución de los premios en multitud de ocasiones, aunque no se traduzca en alguna agresión fuerte que la legislación prohíba.

Por tanto, la gente no solo quiere que su conducta sea considerada moral para disminuir la probabilidad de un castigo inmediato, sino para mejorar su reputación moral, que tiene consecuencias a largo plazo. Esta es una segunda característica típica de la moralidad humana: además de ser unas conductas más morales que otras, hay personas más morales que otras, y la *reputación* moral es valiosa. En cuanto la reputación moral es valiosa, se convierte en recurso por el que se compite: es de esperar que generalmente cada uno intente adquirir y que sus amigos adquieran reputación de personas morales, al tiempo que intenta que a los demás les ocurra lo contrario.

Tanto esta competencia como algunos otros motivos de conducta moral pueden conducir a que uno de hecho se comporte de modo más moral, pero también a distintas formas de engaño: uno puede esforzarse en tener un comportamiento moral sólo en público<sup>505</sup>, por ejemplo, o engañar(se) sobre lo que uno ha hecho en privado<sup>506</sup>, o enunciar juicios y normas morales manipulados a conveniencia, o manipular la propia percepción de los hechos juzgados<sup>507</sup>. Estos engaños pueden ser conscientes, pero, como vimos en el capítulo 9, también pueden ser inconscientes y resultantes de autoengaño, por medio por ejemplo de razonamiento motivado (razonamiento –en el sentido de reflexión o argumentación– sesgado por el deseo de llegar a cierta conclusión): «La mayoría de los juicios morales son emocionales, complejos y subjetivos: precisamente las condiciones bajo las cuales los efectos del razonamiento motivado tienden a ser mayores»<sup>508</sup>.

---

<sup>505</sup> En el capítulo 4 cité varios estudios que prueban la influencia de la publicidad en el altruismo.

<sup>506</sup> Batson (2008).

<sup>507</sup> Un ejemplo de ello es la cita de B. Russell en la nota 326 (capítulo 8).

<sup>508</sup> Ames y Fiske (2013, p. 1755).

Como vimos más arriba, a menudo la aversión conduce a condena moral, en vez de al revés. Del mismo modo, a menudo el deseo de condena moral influye en la «observación» de los hechos, además de al revés. El razonamiento motivado conduce a que, una vez que uno ha decidido quién y en qué medida es o no culpable y merecedor de castigo, evalúe los hechos de forma sesgada para apoyar la decisión. Según diversos estudios, la gente tiende a ver más intencionalidad<sup>509</sup> y fuerza causal<sup>510</sup> en un mismo acto si al autor se le considera moralmente culpable que si no, a sobreestimar el daño real causado por una conducta si se cree que fue intencionada<sup>511</sup>, y a atribuir mayor o menor valor probatorio a las distintas pruebas presentadas en un juicio para hacerlo más acorde al veredicto decidido<sup>512</sup>.

La competencia por la reputación moral puede conducir a resultados curiosos, como el siguiente. En un estudio se sometieron a juicio moral dos alternativas de conducta opuestas ante la misma situación, empujar o no a una persona causándole la muerte para salvar a 5 personas. El 86% de los sujetos juzgó inmoral empujarla, y el 62% *de esos mismos sujetos* juzgó inmoral no empujarla<sup>513</sup>. Esto parece indicio de que una cantidad importante de sujetos está muy motivada para hacer juicios morales condenatorios, y parte de la motivación puede ser la defensa de la imagen moral propia, que sale ganando en comparación<sup>514</sup>.

La hipocresía moral ha sido observada en diversos experimentos<sup>515</sup>. No se obtienen en ellos resultados espectaculares, sino sólo tendencias moderadas a

---

<sup>509</sup> Knobe (2006), Inbar y otros (2009).

<sup>510</sup> Es decir, cuanto más culpable es uno más parece que su conducta ha sido la causante de un resultado dañino (Alicke, 1992; Knobe y Fraser, 2008).

<sup>511</sup> Ames y Fiske (2013).

<sup>512</sup> Simon y otros (2004), Hasel y Kassin (2009), Kassin y otros (2012).

<sup>513</sup> Kurzban y otros (2012).

<sup>514</sup> Alicke (2000), Monin (2007), Monit y Merrit (2011, pp. 172-174). Según estos últimos (p. 174): «Los individuos son remisos a conceder moralidad a otros y atribuyen prontamente hipocresía moral, mala fe y segundas intenciones cuando se encuentran con conducta potencialmente moral». El deseo de realizar juicios morales condenatorios para salir ganando en comparación es probablemente otra causa de inmoralización de las conductas minoritarias.

<sup>515</sup> Por ejemplo Moore y otros (2008) encontraron en sus sujetos una tendencia a considerar más aceptable una misma conducta si les beneficiaba que si no les beneficiaba, y Valdesolo y DeSteno (2007, 2008) comprobaron que sus sujetos tendían a censurar más una conducta si la hacían otros que una conducta igual realizada por ellos mismos. La

juzgar las mismas conductas de una forma u otra según a quién beneficien o quién las realice. Esto es típico de la mayoría de los engaños, de la clase que sean: la credibilidad impone límites. Un buen diseñador de un engaño no puede limitarse a considerar cuánto ganará si el engaño tiene éxito; debe considerar también cuál es la probabilidad de éxito del engaño y cuál la de fracaso, y cuáles son los costes del fracaso, por ejemplo en daño a su credibilidad. Dado que la credibilidad depende de las creencias de los demás, los procesos comentados en el capítulo 10 conducen a que cada sociedad tienda a tener su propia moralidad, dentro de la cual se pueden tener por verdades evidentes juicios morales que las personas de otros grupos o épocas consideran inaceptables.

He citado varias formas de manipulación de la reputación moral y de manipulación de las conductas por medio de la moralidad. Hay aún otra forma, más sofisticada: el engaño consistente en hacer creer que, independientemente de cuáles sean de hecho las normas morales en una u otra sociedad, existen ciertas normas morales que todos «debemos» o «deberíamos» obedecer. O, lo que no es muy distinto, el engaño consistente en hacer creer que ciertas moralidades son objetiva o racionalmente «mejores» que otras (a menudo no se especifica para qué son mejores, o la especificación resulta oscura).

Parece ser que la mayoría de la gente, e incluso muchos filósofos, cree que hay *verdades morales*, es decir, que hay afirmaciones del tipo de «la conducta x es mala (inmoral)» que tienen valor de verdad: deben ser correctas o incorrectas, verdad o mentira; y no entendiéndolas como si significasen «nuestra comunidad tiene mayoritariamente una actitud negativa hacia la conducta x», sino entendiéndolas así: «la conducta x es intrínseca y por tanto universalmente mala». La causa puede ser en gran parte la misma por la que la gente cree que sabe las razones por las que hace lo que hace y, en general, por la que a menudo conviene estar seguro de lo que uno dice: cuanto más seguro está uno más convincente resulta, tanto si dice una verdad como una mentira como algo que no puede ser ni una cosa ni otra<sup>516</sup>.

---

hipocresía moral también produce juicios menos severos para los compañeros de grupo que para los que no lo son (Valdesolo y DeSteno, 2007; Uhlmann y otros, 2009; Tarrant y otros, 2012).

<sup>516</sup> No tendría ninguna utilidad hacer afirmaciones que no tienen valor de verdad si no pudiesen comunicar más que lo que dicen literalmente, es decir, su denotación. Pero sí pueden tener utilidad esas afirmaciones si comunican algo mediante sus connotaciones.

La creencia citada en el párrafo anterior está tan arraigada que quienes no la profesamos nos vemos a menudo en dificultades para explicar nuestra incredulidad. El filósofo P. Feyerabend intenta hacerlo en relación a un asunto tan conflictivo como el fascismo:

«El problema es la pertinencia de mi actitud [ante el fascismo]: ¿se trata de una mera inclinación a la que sigo y acojo favorablemente en otros, o existe un “núcleo objetivo” que me capacitaría para combatir el fascismo no precisamente porque no me guste, sino porque es algo intrínsecamente malo? Y mi respuesta es: tenemos una inclinación, y nada más. Naturalmente esta inclinación, como cualquier otra, está circundada por nubes de palabrería y sobre ella se han construido sistemas filosóficos enteros. Algunos de estos sistemas hablan de cualidades “objetivas” y de “deberes objetivos” para mantener o destruir dichas cualidades. Sin embargo, la cuestión no es cómo hablar sino qué contenido puede darse a nuestra palabrería. Y todo lo que podemos encontrar al intentar identificar ciertos contenidos son diversos sistemas que afirman diferentes conjuntos de valores con nada más que nuestras inclinaciones para decidir entre ellos. Ahora bien, si una inclinación se contrapone a otra inclinación, al final la inclinación más fuerte ganará, y esto es lo que significan los bancos [más grandes], o los libros más gordos, o los educadores más decididos, o los cañones más grandes»<sup>517</sup>.

Algunos filósofos consideran un problema el relativismo moral (la creencia de que no hay verdades morales) y reflexionan sobre cómo combatirlo, deseosos, aparentemente, de poder afirmar que el fascismo, entre otros, es intrínseca y objetivamente malo. Es posible que deseen poder hacerlo porque ello facilitaría la lucha o violencia contra el fascismo, ya que dicha lucha o violencia estaría más justificada, y las justificaciones de las acciones mejoran la respuesta a dichas acciones. Sin embargo, observe que el supuesto problema solo lo es para quienes están en situación de agredir, no para quienes están en situación de ser agredidos. Durante el gobierno nazi de Alemania, por ejemplo, los ideólogos nazis también pudieron considerar el relativismo moral un problema, ya que dificultaría la aceptación por la gente de las «verdades morales» que propugnaban y querían establecer.

El deseo de la gente de estar segura de sus verdades morales deriva, según he argumentado, de que la seguridad facilita convencer de ellas a los demás, lo

---

<sup>517</sup> Feyerabend (2005, pp.85-86).

cual a su vez ayuda a promover las conductas, violentas o no, más convenientes. Esta seguridad tiene, además, otro efecto: si uno está seguro de que la violencia con que simpatiza está justificada (moralmente), y que, por tanto, no será castigado por ella, tendrá menos reparos en practicarla. Estas son dos de las razones por las que las verdades morales pueden ser peligrosas. Otra es que, a consecuencia de la importancia que la gente les suele dar, a menudo las verdades morales se convierten en señas de identidad. Por todo ello, poner en duda esas verdades puede debilitar algunos motivos de violencia. Según el biólogo y premio nobel F. Jacob:

«Porque no es únicamente el interés lo que hace que los hombres se maten entre ellos. También es el dogmatismo. No hay nada tan peligroso como la certeza de estar en posesión de la verdad. No hay nada que cause tanta destrucción como la obsesión por una verdad considerada como absoluta. Todos los grandes crímenes de la historia son consecuencia de algún fanatismo. Todas las masacres se han perpetrado en nombre de la virtud, de la religión verdadera, del nacionalismo legítimo, de la política idónea, de la ideología justa; en resumen, en nombre del combate contra la verdad de los otros, del combate contra Satán. (...) Se les puede reprochar a algunos científicos la vehemencia con que algunas veces defienden sus ideas. Pero todavía no se ha perpetrado ningún genocidio para imponer teoría científica alguna. En las postrimerías del siglo XX, todo el mundo debería tener claro que no habrá ningún sistema que pueda explicar el mundo en todos sus aspectos y en todos sus detalles. Haber contribuido a desbaratar la idea de una verdad intangible y eterna quizá no sea el menor de los títulos de gloria de la gestión científica»<sup>518</sup>.

---

<sup>518</sup> Jacob (1999, p. 14).

## Procedencia de las citas iniciales

Dave Dellinger: citado en p. 104 de: Geoff Savage. *Quotable war or peace. Sound and Vision*, Toronto, 2003.

Martin Daly y Margo Wilson: en p. 60 de: Martin Daly y Margo Wilson. *Homicidio*. Fondo de Cultura Económica de Argentina, Buenos Aires, 2003.

Timothy D. Wilson y Yoav Bar-Anan: en p. 1046 de: Timothy D. Wilson y Yoav Bar-Anan. «The unseen mind». *Science*, 321:1046-1047, 2008.

Zotlöterer y Weber: fragmento de conversación entre prisioneros de guerra alemanes en la 2ª guerra mundial, citado en p. 171 de: Sönke Neitzel y Harald Welzer. *Soldados del Tercer Reich. Testimonios de lucha, muerte y crimen*. Crítica, Barcelona, 2012.

Cervantes: en p. 557 de: Miguel de Cervantes Saavedra. *El ingenioso hidalgo Don Quijote de la Mancha*. Ed. Ramón Sopena, Barcelona, 1968.

Frans de Waal: en p. 137 de: Frans de Waal. *El mono que llevamos dentro*. Tusquets Editores, Barcelona, 2007.

Rudyard Kipling: citado en p. 181 de: Richard Wilkinson y Kate Pickett. *Desigualdad. Un análisis de la (in)felicidad colectiva*. Turner Publicaciones, Madrid, 2009.

Manuel María Fernández Teixeiro: versos iniciales de «Canción para cantar todos os días», obtenidos de <http://agal-gz.org/blogues/index.php/madialeva/2009/10/16/manifesta-te-este-18-na-galiza-em-galego> el 22-12-2013.

Redacción de Investigación y Ciencia: en: Redacción de Investigación y Ciencia, 2005. «La defensa de la propia condición». *Investigación y Ciencia*, nº 341 (febrero), p. 5.

Paul Feyerabend: citado en p. 78 de: John Horgan. *El fin de la ciencia*. Ediciones Paidós, Barcelona, 1998.

J. Krishnamurti: citado en p. 41 de: Geoff Savage. *Quotable war or peace. Sound and Vision*, Toronto, 2003.

Benjamin Franklin: citado en p. 200 de: Ian Leslie. *Born Liars. Why we can't live without deceit*. Quercus, Londres, 2011.

Bertrand Russell: en p. 91 de: Bertrand Russell. *Realidad y ficción* (2ª ed.). Aguilar, Madrid, 1967.

Upton Sinclair: citado en p. 245 de: Dan Ariely. *Las trampas del deseo. Cómo controlar los impulsos irracionales que nos llevan al error*. Editorial Ariel, Barcelona, 2008.

Aristóteles: en p. 55 de: Aristóteles. La política. Edición preparada por Carlos García Gual y Aurelio Pérez García. Editora Nacional, Madrid, 1977.

Marx y Engels: citados en pp. 41-42 de: Ettore Ciccotti. La esclavitud en Grecia, Roma y el mundo Cristiano. Apogeo y ocaso de un sistema atroz. Reditar Libros, Barcelona, 2006.

Bertrand Russell (2 citas): en pp. 148 y 163, respectivamente, de: Bertrand Russell. Sociedad humana: ética y política, 5ª edición. Cátedra, Madrid, 2002.

Frans de Waal: en p.129 de: Frans de Waal. Bien natural. Editorial Herder, Barcelona, 1997.

Eduardo Haro Tecglen: en p. 64 de: Eduardo Haro Tecglen. ¡Qué estafa! Memorias y notas de un tiempo difícil. Ediciones El país / Aguilar, Madrid, 1993.

## Referencias bibliográficas

Nota: PNAS es la abreviatura de *Proceedings of the National Academy of Sciences of the United States of America*.

- Adriaanse, Marieke A., Jonas Weijers, Denise T. D. de Ridder, Jessie de Witt Huberts y Catharine Evers. 2014. «Confabulating reasons for behaving bad: the psychological consequences of unconsciously activated behaviour that violates one's standards». *European Journal of Social Psychology*, 44:255-266.
- Agthe, Maria, Matthias Spörrle y Jon K. Maner. 2011. «Does being attractive always help? Positive and negative effects of attractiveness on social decision making». *Personality and Social Psychology Bulletin*, 37(8):1042-1054.
- Ainsworth, Sarah E., y Jon K. Maner. 2012. «Sex begets violence: mating motives, social dominance, and physical aggression in men». *Journal of Personality and Social Psychology*, 103(5):819-829.
- Alandete, David. 2013a. «Golpe de estado militar en Egipto». Descargado el 3-8-2013 de [http://internacional.elpais.com/internacional/2013/07/03/actualidad/1372839418\\_154017.html](http://internacional.elpais.com/internacional/2013/07/03/actualidad/1372839418_154017.html)
- Alandete, David. 2013b. «Los Hermanos Musulmanes acusan a EEUU de ser cómplice del golpe en Egipto». Descargado el 3-8-2013 de [http://internacional.elpais.com/internacional/2013/08/02/actualidad/1375462054\\_677919.html](http://internacional.elpais.com/internacional/2013/08/02/actualidad/1375462054_677919.html)
- Alexander, Richard. 2006. «The challenge of human social behavior». *Evolutionary Psychology*, 4:1-32.
- Alexander, Richard D. 2007. *The biology of moral systems* (1ª reimpression). AldineTransaction, New Brunswick (Estados Unidos) y Londres.
- Alicke, Mark D. 1992. «Culpable causation». *Journal of Personality and Social Psychology*, 63(3):368-378.
- Alicke, Mark D. 2000. «Culpable control and the psychology of blame». *Psychological Bulletin*, 126(4):556-574.
- Allan, Steven, y Paul Gilbert. 2002. «Anger and anger expression in relation to perceptions of social rank, entrapment and depressive symptoms». *Personality and Individual Differences*, 32:551-565.
- Aly, Götz. .2006. *La utopía nazi. Cómo Hitler compró a los alemanes*. Crítica, Barcelona.
- Ames, Daniel L., y Susan T. Fiske. 2013. «Intentional harms are worse, even when they're not». *Psychological Science*, 24(9):1755-1762.
- Anderson, Cameron, Sebastien Brion, Don A. Moore y Jessica A. Kennedy. 2012. «A status-enhancement account of overconfidence». *Journal of Personality and Social Psychology*, 103(4):718-735.
- André, Catherine, y Jean-Philippe Platteau. 1998. «Land relations under unbearable stress: Rwanda caught in the Malthusian trap». *Journal of Economic Behavior & Organization*, 34:1-47.

- Apostolou, Menelaos. 2013. «The evolution of rape: fitness benefits and costs of a forced-sex mating strategy in an evolutionary context». *Aggression and Violent Behavior*, 18:484-490.
- Archer, John. 2009a. «The nature of human aggression». *International Journal of Law and Psychiatry*, 32:202-208.
- Archer, John. 2009b. «Does sexual selection explain human sex differences in aggression?». *Behavioral and Brain Sciences*, 32:249-266.
- Archer, John, y David Benson. 2008. «Physical aggression as a function of perceived fighting ability and provocation: an experimental investigation». *Aggressive Behavior*, 34:9-24.
- Archer, John, y Vanlal Thanzami. 2009. «The relation between mate value, entitlement, physical aggression, size and strength among a sample of young Indian men». *Evolution and Human Behavior*, 30:315-321.
- Ariely, Dan. 2012. Por qué mentimos... en especial a nosotros mismos. Ariel, Barcelona.
- Aristóteles. 1977. La política. Edición preparada por Carlos García Gual y Aurelio Pérez García. Editora Nacional, Madrid.
- Atkinson, Quentin D., Andrew Meade, Chris Venditti, Simon J. Greenhill y Mark Pagel. 2008. «Languages evolve in punctuational bursts». *Science*, 319:588.
- Baer, Robert, Steve Hinkle, Karen Smith y Marsha Fenton. 1980. «Reactance as a function of actual versus projected autonomy». *Journal of Personality and Social Psychology*, 38(3):416-422.
- Barash, David P., y Judith Eve Lipton, 2011. Payback. Why we retaliate, redirect aggression, and take revenge. Oxford University Press, Nueva York.
- Barclay, Pat. 2012. «Harnessing the power of reputation: strengths and limits for promoting cooperative behaviors». *Evolutionary Psychology*, 10(5):868-883.
- Barclay, Pat. 2013. «Strategies for cooperation in biological markets, especially for humans». *Evolution and Human Behavior*, 34:164-175.
- Bargh, John A., y Tanya L. Chartrand. 1999. «The unbearable automaticity of being». *American Psychologist*, 54(7):462-479.
- Barkow, Jerome H. 1991. «Précis of *Darwin, sex and estatus: biological approaches to mind and culture*». *Behavioral and Brain Sciences*, 14:295-301.
- Barkow, Jerome H. 2009. «Steps toward convergence: evolutionary's psychology's saga continues». *PNAS*, 106(35):14743-14744.
- Barthold, Julia A., Mikko Myrskylä y Owen R. Jones. 2012. «Childlessness drives the sex difference in the association between income and reproductive success of modern Europeans». *Evolution and Human Behavior*, 33:628-638.
- Batalla Rosado, Juan José, y José Luis de Rojas. 2008. La religión azteca. Editorial Trotta, Madrid.
- Bateson, Melissa, Daniel Nettle y Gilbert Roberts. 2006. «Cues of being watched enhance cooperation in a real-world setting». *Biology Letters*, 2:412-414.
- Batson, C. Daniel. 2008. «Moral masquerades: experimental exploration of the nature of moral motivation». *Phenomenology and the Cognitive Sciences*, 7:51-66.

- Baumard, Nicolas. 2010. «Has punishment played a role in the evolution of cooperation? A critical review». *Mind & Society*, 9:171-192.
- Baumard, Nicolas, y Pascal Boyer. 2013. «Explaining moral religions». *Trends in Cognitive Sciences*, 17(6):272-280.
- Baumeister, Roy F., Laura Smart y Joseph M. Boden. 1996. «Relation of threatened egotism to violence and aggression: the dark side of high self-esteem». *Psychological Review*, 103(1):5-33.
- Baumeister, Roy F., y Jean M. Twenge. 2002. «Cultural suppression of female sexuality». *Review of General Psychology*, 6(2):166-203.
- Baumeister, Roy F., y Kathleen D. Vohs. 2004. «Sexual economics: sex as a female resource for social exchange in heterosexual interactions». *Personality and Social Psychology Review*, 8(4):339-363.
- Beahrs, John O. 1991. «Volition, deception, and the evolution of justice». *The Bulletin of the American Academy of Psychiatry and the Law*, 19(1):81-93.
- Berger, Jonah, y Chip Heath. 2008. «Who drives divergence? Identity signaling, outgroup dissimilarity, and the abandonment of cultural tastes». *Journal of Personality and Social Psychology*, 95(3):593-607.
- Berkowitz, Leonard, y Eddie Harmon-Jones. 2004. «Toward an understanding of the determinants of anger». *Emotion*, 4(2):107-130.
- Bernhard, Helen, Urs Fischbacher y Ernst Fehr. 2006. «Paroquial altruism in humans». *Nature*, 442:912-915.
- Blattman, Christopher, y Edward Miguel. 2010. «Civil war». *Journal of Economic Literature*, 48(1):3-57.
- Bloom, Paul. 2012. «Religion, morality, evolution». *Annual Review of Psychology*, 63:179-199.
- Boesch, Christophe, y Hedwige Boesch. 1989. «Hunting behavior of wild chimpanzees in the Tai National Park». *American Journal of Physical Anthropology*, 78:547-573.
- Boland, Christopher R. J., Robert Heinsohn y Andrew Cockburn. 1997. «Deception by helpers in cooperatively breeding white-winged choughs and its experimental manipulation». *Behavioral Ecology and Sociobiology*, 41:251-256.
- Bouchard, Thomas J., Jr. 2004. «Genetic influence on human psychological traits». *Current Directions in Psychological Science*, 13(4):148-151.
- Bowles, Samuel. 2012. «Warriors, levellers, and the role of conflict in human social evolution». *Science*, 336:876-879.
- Bozarslan, Hamit. 2009. Una historia de la violencia en Oriente Medio. Del fin del imperio otomano a Al Qaeda. Ediciones Península, Barcelona.
- Braun, Kathryn A., Rhiannon Ellis y Elizabeth F. Loftus. 2002. «Make my memory: how advertising can change our memories of the past». *Psychology & Marketing*, 19(1):1-23.
- Brown, Rupert, Roberto González, Hanna Zagefka, Jorge Manzi y Sabina Čehajić. 2008. «Nuestra culpa: collective guilt and shame as predictors of reparation for historical wrongdoing». *Journal of Personality and Social Psychology*, 94(1):75-90.

- Bruch, Carl, David Jensen, Mikiyasu Nakayama y Jon Unruh. 2012. «Human conflict: targeting natural resources». *Science*, 337:291-292.
- Burch, Rebecca L., y Gordon G. Gallup, Jr. 2000. «Perceptions of paternal resemblance predict family violence». *Evolution and Human Behavior*, 21:429-435.
- Burger, Jerry M., Nicole Messian, Shebani Patel, Alicia del Prado y Carmen Anderson. 2004. «What a coincidence! The effects of incidental similarity on compliance». *Personality and Social Psychology Bulletin*, 30(1):35-43.
- Burton-Chellow, Maxwell N., y Stuart A. West. 2013. «Prosocial preferences don't explain human cooperation in public-goods games». *PNAS*, 110(1):216-221.
- Buss, David M. 1996. La evolución del deseo. Alianza Editorial, Madrid.
- Buss, David M. 2000. «The evolution of happiness». *American Psychologist*, 55(1):15-23.
- Buss, David M., y Joshua D. Duntley. 2011a. «Homicide adaptations». *Aggression and Violent Behavior*, 16:399-410.
- Buss, David M., y Joshua D. Duntley. 2011b. «The evolution of intimate partner violence». *Aggression and Violent Behavior*, 16:411-419.
- Camilleri, Joseph A., y Vernon L. Quinsey. 2009. «Testing the cuckoldry risk hypothesis of partner sexual coercion in community and forensic samples». *Evolutionary Psychology*, 7(2):164-178.
- Campbell, Anne. 1995. «A few good men: evolutionary psychology and female adolescent aggression». *Ethology and Sociobiology*, 16:99-123.
- Campbell, Anne. 2004. «Female competition: causes, content, and contexts». *Journal of Sex Research*, 41(1):16-26.
- Campbell, W. Keith, Angelica M. Bonacci, Jeremy Shelton, Julie J. Exline y Brad J. Bushman. 2004. «Psychological entitlement: interpersonal consequences and validation of a self-report measure». *Journal of Personality Assessment*, 83(1):29-45.
- Carré, Justin M., Cheryl M. McCormick y Catherine J. Mondloch. 2009. «Facial structure is a reliable cue of aggressive behavior». *Psychological Science*, 20(10):1194-1198.
- Caruso, Eugene M., Nicole L. Mead y Emily Balcetis. 2009. «Political partisanship influences perception of biracial candidates' skin tone». *PNAS*, 106(48):20168-20173.
- Casement, Roger. 2010. «Informe General del Sr. Casement al marqués de Lansdowne». En: G. W. Williams, Roger Casement, Arthur Conan Doyle y Mark Twain. 2010. La tragedia del Congo. Ediciones del Viento, La Coruña.
- Cela-Conde, Camilo J., Raúl Gutiérrez Lombardo, John C. Avise y Francisco J. Ayala. 2013. «In the light of evolution VII: The human mental machinery». *PNAS*, 110(supl. 2):10339-10342.
- Chance, Zoë, Michael I. Norton, Francesca Gino y Dan Ariely. 2011. «Temporal view of the costs and benefits of self-deception». *PNAS*, 108(supl. 3):15655-15659.
- Chang, Lei, Hui Jing Lu, Hongli Li y Tong Li. 2011. «The face that launched a thousand ships: the mating-warring association in men». *Personality and Social Psychology Bulletin*, 37(7):976-984.

- Chapman, H. A., D. A. Kim, J. M. Susskind y A. K. Anderson. 2009. «In bad taste: evidence for the oral origins of moral disgust». *Science*, 323:1222-1226.
- Chartrand, Tanya L., y John A. Bargh. 1999. «The chameleon effect: the perception-behavior link and social interaction». *Journal of Personality and Social Psychology*, 76(6):893-910.
- Chartrand, Tanya L., y Jessica L. Lakin. 2013. «The antecedents and consequences of human behavioral mimicry». *Annual Review of Psychology*, 64:285-308.
- Cialdini, Robert B. 2007. *Influence. The psychology of persuasion*. Collins, Nueva York.
- Cialdini, Robert B., y Noah J. Goldstein. 2004. «Social influence: compliance and conformity». *Annual Review of Psychology*, 55:591-621.
- Cikara, Mina, Matthew M. Botvinick y Susan T. Fiske. 2011. «Us versus them: social identity shapes neural responses to intergroup competition and harm». *Psychological Science*, 22(3):306-313.
- Clark, Anna E., y Yoshihisa Kashima. 2007. «Stereotypes help people connect with others in the community: a situated functional analysis of the stereotype consistency bias in communication». *Journal of Personality and Social Psychology*, 93(6):1028-1039.
- Clutton-Brock, T. H., y G. A. Parker. 1995. «Punishment in animal societies». *Nature*, 373:209-216.
- Cohen, Emma, y Daniel Haun. 2013. «The development of tag-based cooperation via a socially acquired trait». *Evolution and Human Behavior*, 34:230-235.
- Cohen, Geoffrey L. 2003. «Party over policy: the dominating impact of group influence on political beliefs». *Journal of Personality and Social Psychology*, 85(5):808-822.
- Cohen, Geoffrey L., Joshua Aronson y Claude M. Steele. 2000. «When beliefs yield to evidence: reducing biased evaluation by affirming the self». *Personality and Social Psychology Bulletin*, 26(9):1151-1164.
- Cohen, Taya R., R. Matthew Montoya y Chester A. Insko. 2006. «Group morality and intergroup relations: cross-cultural and experimental evidence». *Personality and Social Psychology Bulletin*, 32(11):1559-72.
- «Collateral murder». 2012. Vídeo descargado de <http://www.youtube.com/watch?v=5rXPrfnU3G0> el 30-9-2012.
- Conway, Paul, y Johanna Peetz. 2012. «When does feeling moral actually make you a better person? Conceptual abstraction moderates whether past moral deeds motivate consistency or compensatory behavior». *Personality and Social Psychology Bulletin*, 38(7):907-919.
- Cooney, Mark. 1997. «The decline of elite homicide». *Criminology*, 35(3): 381-407.
- Cortizo Amaro, José Luis. 2009. *Evolución, autoengaño, clasismo y dominación*. José Luis Cortizo editor, Vigo.
- Cosmides, Leda, y John Tooby. 2013. «Evolutionary psychology: new perspectives on cognition and motivation». *Annual Review of Psychology*, 64:201-229.
- Cosmides, Leda, John Tooby y Robert Kurzban. 2003. «Perceptions of race». *Trends in Cognitive Sciences*, 7(4):173-179.

- Cox, William T. L., y Patricia G. Devine. 2014. «Stereotyping to infer group membership creates plausible deniability for prejudice-based aggression». *Psychological Science*, 25(2):340-348.
- Crandall, Christian S., Amy Eshleman y Laurie O'Brien. 2002. «Social norms and the expression and suppression of prejudice: the struggle for internalization». *Journal of Personality and Social Psychology*, 82(3):359-378.
- Crichter, Clayton R., Yoel Inbar y David A. Pizarro. 2013. «How quick decisions illuminate moral character». *Social Psychological and Personality Science*, 4(3):308-315.
- Crick, Nicki R., Juan F. Casas y David A. Nelson. 2002. «Toward a more comprehensive understanding of peer maltreatment: studies of relational victimization». *Current Directions in Psychological Science*, 11(3):98-101.
- Crocker, Jennifer, Leigh L. Thompson, Kathleen M. McGraw y Cindy Ingerman. 1987. «Downward comparison, prejudice, and evaluation of others: effects of self-esteem and threat». *Journal of Personality and Social Psychology*, 52(5):907-916.
- Crockett, Molly J. 2013. «Models of morality». *Trends in Cognitive Sciences*, 17(8):363-6.
- Cushman, Fiery. 2013. «Action, outcome, and value: a dual-system framework for morality». *Personality and Social Psychology Review*, 17(3):273-292.
- Cushman, Fiery, Liane Young y Marc Hauser. 2006. «The role of conscious reasoning and intuition in moral judgment: testing three principles of harm». *Psychological Science*, 17(12):1082-1089.
- Custers, Ruud, y Henk Aarts. 2005. «Positive affect as implicit motivator: on the nonconscious operation of behavioral goals». *Journal of Personality and Social Psychology*, 89(2):129-142.
- Custers, Ruud, y Henk Aarts. 2005. «The unconscious will: how the pursuit of goals operates outside of conscious awareness». *Science*, 329:47-50.
- Daly, Martin, y Margo Wilson. 1990. «Killing the competition: female/female and male/male homicide». *Human Nature*, 1(1):81-107.
- Daly, Martin, y Margo Wilson. 1997. «Crime and conflict: homicide in evolutionary psychological perspective». *Crime & Justice*, 22:51-100.
- Daly, Martin, y Margo Wilson. 2003. Homicidio. Fondo de Cultura Económica de Argentina, Buenos Aires.
- Damasio, Antonio R. 2004. El error de Descartes (3ª ed.). Ed. Crítica, Barcelona.
- Damasio, Antonio R. 2006. En busca de Spinoza. Neurobiología de la emoción y los sentimientos (3ª reimpresión). Ed. Crítica, Barcelona.
- Dana, Jason, Roberto A. Weber y Jason Xi Kuang. 2005. «Exploiting moral wiggle room: experiments demonstrating an illusory preference for fairness». *Department of Social and Decision Sciences*. Paper 8.
- Danziger, Shai, Jonathan Levav y Liora Avnaim-Pesso. 2011. «Extraneous factors in judicial decisions». *PNAS*, 108(17):6889-6892.
- Dar-Nimrod, Ilan, Steven J. Heine, Benjamin Y. Cheung y Mark Schaller. 2011. «Do scientific theories affect men's evaluations of sex crimes? » *Aggressive Behavior*, 37:440-449.

- Dawes, Christopher T., James H. Fowler, Tim Johnson, Richard McElreath y Oleg Smirnov. 2007. «Egalitarian motives in humans». *Nature*, 446:794-796.
- Dawkins, Richard. 1998. «Lagunas en la mente». En: Paola Cavalieri y Peter Singer (editores). 1998. El Proyecto «Gran Simio». La igualdad más allá de la humanidad. Ed. Trotta, Madrid.
- de Barra, Mícheál, y Val Curtis. 2012. «Are the pathogens of out-groups really more dangerous? » *Behavioral and Brain Sciences*, 35(2):25-26.
- Dechêne, Alice, Christoph Stahl, Jochim Hansen y Michaela Wänke. 2010. «The truth about the truth: a meta-analytic review of the truth effect». *Personality and Social Psychology Review*, 14:238-257.
- De Dreu, Carsten K. W., Lindred L. Greer, Michel J. J. Handgraaf, Shaul Shalvi, Gerben A. Van Kleef, Matthijs Baas, Femke S. Ten Velden, Eric Van Dijk y Sander W. W. Feith. 2010. «The neuropeptide oxytocin regulates parochial altruism in intergroup conflict among humans». *Science*, 328:1408-1411.
- Delton, Andrew W., Max M. Krasnow, Leda Cosmides y John Tooby. 2011. «Evolution of direct reciprocity under uncertainty can explain human generosity in one-shot encounters». *PNAS*, 108(32):13335-13340.
- de Miguel, Adelia, y David M. Buss. 2011. «Mate retention tactics in Spain: personality, sex differences, and relationship status». *Journal of Personality*, 79(3):563-585.
- DePaulo, Bella M., Deborah A. Kashy, Susan E. Kirkendol, Melissa M. Wyer y Jennifer A. Epstein. 1996. «Lying in everyday life». *Journal of Personality and Social Psychology*, 70(5):979-995.
- de Quervain, Dominique J. -F., Urs Fischbacher, Valerie Treyer, Melanie Schellhammer, Ulrich Schnyder, Alfred Buck y Ernst Fehr. 2004. «The neural basis of altruistic punishment». *Science*, 305:1254-1258.
- de Waal, Frans. 1993. La política de los chimpancés. El poder y el sexo entre los simios. Alianza Editorial, Madrid.
- de Waal, Frans. 1997. Bien natural. Ed. Herder, Barcelona.
- de Waal, Frans. 2007. El mono que llevamos dentro. Tusquets Editores, Barcelona.
- de Waal, Frans. 2014. El bonobo y los diez mandamientos. En busca de la ética entre los primates. Tusquets Editores, Barcelona.
- de Waal, Frans B. M., y Lesleigh M. Luttrell. 1988. «Mechanisms of social reciprocity in three primate species: symmetrical relationship characteristics or cognition?». *Ethology and Sociobiology*, 9:101-118.
- Dhami, Mandeep K. 2003. «Psychological models of professional decision making». *Psychological Science*, 14(2):175-80.
- Ditto, Peter H., y David F. Lopez. 1992. «Motivated skepticism: use of differential decision criteria for preferred and nonpreferred conclusions». *Journal of Personality and Social Psychology*, 63(4):568-584.

- Driscoll, Richard, Keith E. Davis y Milton E. Lipetz. 1972. «Parental interference and romantic love: the Romeo and Juliet effect». *Journal of Personality and Social Psychology*, 24(1):1-10.
- Dror, Itiel E., y David Charlton. 2006. «Why experts make errors». *Journal of Forensic Identification*, 56(4):600-616.
- Duguid, Michelle M., y Jack A. Goncalo. 2012. «Living large: the powerful overestimate their own height». *Psychological Science*, 23(1):36-40.
- Dunning, David, y Emily Balcetis. 2013. «Wishful seeing: how preferences shape visual perception». *Current Directions in Psychological Science*, 22(1):33-37.
- Durham, William H. 1976. «Resource competition and human aggression, part I: a review of primitive war». *The Quarterly Review of Biology*, 51:385-415.
- Easterlin, Richard A. 2003. «Explaining happiness». *PNAS*, 100(19):11176-11183.
- Echterhoff, Gerald, E. Tory Higgins y John M. Levine. 2009. «Shared reality: experiencing commonality with others' inner states about the world». *Perspectives on Psychological Science*, 4:496-521.
- Edelson, Micah, Tali Sharot, Raymond J. Dolan y Yadin Dudai. 2011. «Following the crowd: brain substrates of long-term memory conformity». *Science*, 333:108-111.
- Efferson, Charles, Rafael Lalive y Ernst Fehr. 2008. «The coevolution of cultural groups and ingroup favoritism». *Science*, 321:1844-1849.
- Effron, Daniel A., Jessica S. Cameron y Benoît Monin. 2009. «Endorsing Obama licenses favoring Whites». *Journal of Experimental Social Psychology*, 45:590-593.
- Eisenegger, M. Naef, R. Snozzi, M. Heinrichs y E. Fehr. 2010. «Prejudice and truth about the effect of testosterone on human bargaining behaviour». *Nature*, 463:356-359.
- Ekman, Paul. 2005. *Cómo detectar mentiras*. Paidós Ibérica, Barcelona.
- Ekman, Paul, Robert W. Levenson y Wallace V. Friesen. 1983. «Autonomic nervous system activity distinguishes among emotions». *Science*, 221:1208-1210.
- Elliot, Andrew J. y Patricia G. Devine. 1994. «On the motivational nature of cognitive dissonance: dissonance as psychological discomfort». *Journal of Personality and Social Psychology*, 67(3):382-394.
- Ellsworth, Phoebe C., y Samuel R. Gross. 1994. «Hardening of the attitudes: American's views on the death penalty». *Journal of Social Issues*, 50(2):19-52.
- Englich, Birte, Thomas Mussweiler y Fritz Strack. 2006. «Playing dice with criminal sentences: the influence of irrelevant anchors on experts' judicial decision making». *Personality and Social Psychology Bulletin*, 33(2):188-200.
- Ernest-Jones, Max, Daniel Nettle y Melissa Bateson. 2011. «Effects of eye images on everyday cooperative behavior: a field experiment». *Evolution and Human Behavior*, 32:172-178.
- Falk, Armin, y Nora Szech. 2013. «Morals and markets». *Science*, 340:707-711.
- Fattah, Khaled, y K. M. Fierke. 2009. «A clash of emotions: the politics of humiliation and political violence in the Middle East». *European Journal of International Relations*, 15(1):67-93.
- Fehr, Ernst, y Simon Gächter. 2002. «Altruistic punishment in humans». *Nature*, 415:137-140.

- Fehrler, Sebastian, y Wojtek Przepiorka. 2013. «Charitable giving as a signal of trustworthiness: disentangling the signaling benefits of altruistic acts». *Evolution and Human Behavior*, 34:139-145.
- Felson, Richard B., y Patrick R. Cundiff. 2012. «Age and sexual assault during robberies». *Evolution and Human Behavior*, 33:10-16.
- Ferguson, Christopher J., y Kevin M. Beaver. 2009. «Natural born killers: the genetic origins of extreme violence». *Aggression and Violent Behavior*, 14:286-294.
- Fessler, Daniel M. T. 2001. «Emotions and cost/benefit assessment: the role of shame and self-esteem in risk taking». En: R. Selten y G. Gigerenzer (Eds.), *Bounded rationality: the adaptive toolbox*. MIT University Press, Cambridge, Massachusetts.
- Fessler, Daniel M. T., y Colin Holbrook. 2013. «Friends shrink foes: the presence of comrades decreases the envisioned physical formidability of an opponent». *Psychological Science*, 24(5):797-802.
- Fessler, Daniel M. T., Colin Holbrook y Jeffrey K. Snyder. 2012. «Weapons make the man (larger): formidability is represented as size and strength in humans». *PLoS ONE*, 7(4):e32751. doi:10.1371/journal.pone.0032751
- Fessler, Daniel M. T., y C. David Navarrete. 2003. «Meat is good to taboo: dietary proscriptions as a product of the interaction of psychological mechanisms and social processes». *Journal of Cognition and Culture*, 3:1-40.
- Fessler, Daniel M. T., y C. David Navarrete. 2004. «Third-party attitudes toward sibling incest. Evidence for Westermarck's hypotheses». *Evolution and Human Behavior*, 25:277-294.
- Feyerabend, Paul. 2005. *Adiós a la razón* (3ª ed., 2ª reimpresión). Editorial Tecnos, Madrid.
- Fischer, Ilan. 2009. «Friend or foe: subjective expected relative similarity as a determinant of cooperation». *Journal of Experimental Psychology: General*, 138(3):341-350.
- Fischhoff, Baruch, Roxana M. Gonzalez, Deborah A. Small y Jennifer S. Lerner. 2005. «Evolving judgments of terror risks: foresight, hindsight, and emotion». *Journal of Experimental Psychology: Applied*, 11(2):124-139.
- Fisher, Nicola L., y Afroditi Pina. 2013. «An overview of the literature on female-perpetrated adult sexual male victimization». *Aggression and Violent Behavior*, 18:54-61.
- Fliessbach, K., B. Weber, P. Trautner, T. Dohmen, U. Sunde, C. E. Elger, y A. Falk. 2007. «Social comparison affects reward-related brain activity in the human ventral striatum». *Science*, 318:1305-1308.
- Fowler, James H., Tim Johnson y Oleg Smirnov. 2005. «Egalitarian motive and altruistic punishment». *Nature*, 433:E1. doi:10.1038/nature03256
- Fyock, Jack, y Charles Stangor. 1994. «The role of memory biases in stereotype maintenance». *British Journal of Social Psychology*, 33:331-343.
- Gächter, Simon, y Benedikt Herrmann. 2009. «Reciprocity, culture and human cooperation: previous insights and a new cross-cultural experiment». *Philosophical Transactions of The Royal Society B*, 364:791-806.
- Galeano, Eduardo. 1990. *Memoria del fuego (II). Las caras y las máscaras* (14ª edición, 4ª de España). Siglo XXI de España, Madrid.

- Gerard, Harold B., y Grover C. Mathewson. 1966. «The effects of severity of initiation on liking for a group: a replication». *Journal of Experimental Social Psychology*, 2:278-287.
- Gerrie, Matthew P., Maryanne Garry y Elizabeth F. Loftus. 2005. «False memories». En: Neil Brewer y Kipling D. Williams, editores, *Psychology and law: an empirical perspective*. Guildford Press, Nueva York.
- Gert, Bernard. 2012. »The Definition of Morality«, *The Stanford Encyclopedia of Philosophy* (Fall 2012 Edition), Edward N. Zalta (ed.), descargado el 25-1-2014 de <<http://plato.stanford.edu/archives/fall2012/entries/morality-definition/>>.
- Gesch, C. Bernard, Sean M. Hammond, Sarah E. Hampson, Anita Eves y Martin J. Crowder. 2002. «Influence of supplementary vitamins, minerals and essential fatty acids on the antisocial behaviour of young adult prisoners». *The British Journal of Psychiatry*, 181:22-28.
- Gibbons, Ann. 2012. «The ultimate sacrifice». *Science*, 336:834-7.
- Gigerenzer, Gerd. 2008. «Moral intuition = fast and frugal heuristics?» En: Walter Sinnott-Armstrong, editor. *Moral Psychology, Volume 2: The cognitive science of morality: intuition and diversity*. MIT Press, Cambridge, Massachusetts.
- Gilbert, Daniel. 2011. «Buried by bad decisions». *Nature*, 474:275-277.
- Gilbert, Paul, John Price y Steven Allan. 1995. «Social comparison, social attractiveness and evolution: how might they be related?». *New Ideas in Psychology*, 13(2):149-165.
- Gilovich, Thomas, Dale Griffin y Daniel Kahneman, editores. 2006. *Heuristics and biases. The psychology of intuitive judgment (3ª reimpresión)*. Cambridge University Press, Nueva York.
- Gino, Francesca, y Lamar Pierce. 2009. «Dishonesty in the name of equity». *Psychological Science*, 20(9):1153-1160.
- Gladden, Paul R., Jessica Welch, Aurelio José Figueredo y W. Jake Jacobs. 2009. «Moral intuitions and religiosity as spuriously correlated life history traits». *Journal of Evolutionary Psychology*, 7(2):167-184.
- Glenn, Andrea L., Robert Kurzban y Adrian Raine. 2011. «Evolutionary theory and psychopathy». *Aggression and Violent Behavior*, 16:371-380.
- Gluszek, Agata, y John Dovidio. 2010. «The way they speak: a social psychological perspective on the stigma of non-native accents in communication». *Personality and Social Psychology Review*, 14(2):214-237.
- Goetz, Aaron T., y Todd K. Shackelford. 2006. «Sexual coercion and forced in-pair copulation as sperm competition tactics in humans». *Human Nature*, 17(3):265-282.
- Gollwitzer, Mario, Linda J. Skitka, Daniel Wisneski, Arne Sjöström, Peter Liberman, Syed Javed Nazir y Brad J. Bushman. 2014. «Vicarious revenge and the death of Osama bin Laden». *Personality and Social Psychology Bulletin*, 40(5):604-616.
- González Torres, Yolotl. 2012. *El sacrificio humano entre los mexicas (2ª ed., 2ª reimpresión)*. Fondo de Cultura Económica e INAH, México D. F.
- Goodall, Jane. 1994. *A través de la ventana*. Salvat, Barcelona.

- Gottschall, Jonathan A., y Tiffani A. Gottschall. 2003. «Are per-incident rape-pregnancy rates higher than per-incident consensual pregnancy rates?» *Human Nature*, 14(1):1-20.
- Gould, Stephen Jay. 2004. *La falsa medida del hombre* (2ª edición). Crítica, Barcelona.
- Graham, Jesse, y Jonathan Haidt. 2010. «Beyond beliefs: religions bind individuals into moral communities». *Personality and Social Psychology Review*, 14(1):140-150.
- Greenwald, Anthony G. 1997. «Self-knowledge and self-deception: further consideration». En: Michael S. Myslobodsky, editor, *The mythomanias: the nature of deception and self-deception*. Lawrence Erlbaum Associates, Publishers, Mahwah, Nueva Jersey.
- Gregory, Stanford W., y Stephen Webster. 1996. «A nonverbal signal in voices of interview partners effectively predicts communication accommodation and social status perceptions». *Journal of Personality and Social Psychology*, 70(6):1231-1240.
- Griffin, Ashleigh S., y Stuart A. West. 2003. «Kin discrimination and the benefit of helping in cooperatively breeding vertebrates». *Science*, 302:634-636.
- Griskevicius, Vladas, Joshua M. Tybur, Steven W. Gangestad, Elaine F. Perea, Jenessa R. Shapiro y Douglas T. Kenrick. 2009. «Agress to impress: hostility as an evolved context-dependent strategy». *Journal of Personality and Social Psychology*, 96(5):980-994.
- Griskevicius, Vladas, Joshua M. Tybur, Jill M. Sundie, Robert B. Cialdini, Geoffrey F. Miller y Douglas T. Kenrick. 2007. «Blatant benevolence and conspicuous consumption: when romantic motives elicit strategic costly signals». *Journal of Personality and Social Psychology*, 93(1):85-102.
- Gross, Michael. 2013. «Drugs prohibition is criminal's gain, neuroscience's loss». *Current Biology*, 23(14):R585-R588.
- Guala, Francesco. 2013. «Bargaining power and the evolution of un-fair, non-mutualistic moral norms». *Behavioral and Brain Sciences*, 36(1):92-93.
- Gumert, Michael D. 2007. «Payment for sex in a macaque mating market». *Animal Behaviour*, 74:1655-1667.
- Gusfield, Joseph R. 1986. *Symbolic crusade: status politics and the American Temperance Movement* (2ª ed.). University of Illinois Press, Illinois.
- Haidt, Jonathan. 2001. «The emotional dog and its rational tail: a social intuitionist approach to moral judgment». *Psychological Review*, 108:814-834.
- Haidt, Jonathan. 2007. «The new synthesis in moral psychology». *Science*, 316:998-1002.
- Haidt, Jonathan, y Fredrik Björklund. 2008. «Social intuitionists answer six questions about moral psychology». En: Walter Sinnott-Armstrong, editor. *Moral Psychology, Volume 2: The cognitive science of morality: intuition and diversity*. MIT Press, Cambridge, Massachusetts.
- Haidt, Jonathan, y Matthew A. Hersh. 2001. «Sexual morality: the cultures and emotions of conservatives and liberals». *Journal of Applied Social Psychology*, 31(1):191-221.
- Haidt, Jonathan, Silvia Helena Koller y Maria G. Dias. 1993. «Affect, culture, and morality, or is it wrong to eat your dog?» *Journal of Personality and Social Psychology*, 65(4):613-628.

- Hall, Lars, Petter Johansson y Thomas Standberg. 2012. «Lifting the veil of morality: choice blindness and attitude reversals on a self-transforming survey». *PLoS ONE* 7(9):e45457. doi:10.1371/journal.pone.0045457
- Hardy, Charlie L., y Mark Van Vugt. 2006. «Nice guys finish first: the competitive altruism hypothesis». *Personality and Social Psychology Bulletin*, 32(10):1402-1413.
- Hare, Robert. 2012. «Focus on psychopathy». *FBI Law Enforcement Bulletin*, 81:2.
- Hareli, Shlomo, Raveh Harush, Ramzi Suleiman, Michel Cossette, Stephanie Bergeron, Veronique Lavoie, Guillaume Dugay y Ursula Hess. 2009. «When scowling may be a good thing: the influence of anger expressions on credibility». *European Journal of Social Psychology*, 39:631-638.
- Hartung, John. 1995. «Love thy neighbour. The evolution of in-group morality». *Skeptic*, 3(4):86-99.
- Hasel, Lisa E., y Saul M. Kassin. 2009. «On the presumption of evidentiary independence. Can confessions corrupt eyewitness identifications?» *Psychological Science*, 20(1):122-126.
- Haselton, Martie G., y David M. Buss. 2000. «Error management theory: a new perspective on biases in cross-sex mind reading». *Journal of Personality and Social Psychology*, 78(1):81-91.
- Haselton, Martie G., y Daniel Nettle. 2006. «The paranoid optimist: an integrative evolutionary model of cognitive biases». *Personality and Social Psychology Review*, 10(1):47-66.
- Hauber, Mark E., y Paul W. Sherman. 2001. «Self-referent phenotype matching: theoretical considerations and empirical evidence». *Trends in Neurosciences*, 24(10):609-616.
- Hauser, Marc D., Fiery Cushman, Liane Young, R. Kang-Xing Jin y John Mikhail. 2007. «A dissociation between moral judgements and justifications». *Mind & Language*, 22(1):1-21.
- Haushofer, Johannes, Anat Biletzki y Nancy Kanwisher. 2010. «Both sides retaliate in the Israeli–Palestinian conflict». *PNAS*, 107(42):17927-17932.
- Hellmann, Jens H., Gerald Echterhoff, René Kopietz, Sarah Niemeyer y Amina Memon. 2011. «Talking about visually perceived events: communication effects on eyewitness memory». *European Journal of Social Psychology*, 41:658-671.
- Herrmann, Benedikt, Christian Thöni y Simon Gächter. 2008. «Antisocial punishment across societies». *Science*, 319:1362-1367.
- Higgins, E. Tory, Gerald Echterhoff, Raquel Crespillo y René Kopietz. 2007. «Effects of communication on social knowledge: sharing reality with individual versus group audiences». *Japanese Psychological Research*, 49(2):89-99.
- Hirst, William, y Gerald Echterhoff. 2012. «Remembering in conversations: the social sharing and reshaping of memories». *Annual Review of Psychology*, 63:55-79.
- Hobbes, Thomas. 1983. *Leviatán* (2ª edición corregida). Editora Nacional, Madrid.
- Holden, Constance. 2000. «The violence of the lambs». *Science*, 289:580-581.
- Horgan, John. 1998. *El fin de la ciencia*. Ediciones Paidós, Barcelona.
- Howell, Jennifer L., y James A. Shepperd. 2012. «Reducing information avoidance through affirmation». *Psychological Science*, 23:141-145.

- Hsiang, Solomon M., Marshall Burke y Edward Miguel. 2013. «Quantifying the influence of climate on human conflict». *Science*, 341:1235367. DOI: 10.1126/science.1235367.
- Inbar, Yoel, David A. Pizarro y Fiery Cushman. 2012. «Benefiting from misfortune: when harmless actions are judged to be morally blameworthy». *Personality and Social Psychology Bulletin*, 38(1):52-62.
- Inbar, Yoel, David A. Pizarro, Joshua Knobe y Paul Bloom. 2009. «Disgust sensitivity predicts disapproval of gays». *Emotion*, 9(3):435-439.
- Iredale, Wendy, Mark Van Vugt y Robin Dunbar. 2008. «Showing off in humans: male generosity as a mating signal». *Evolutionary Psychology*, 6(3):386-392.
- Izuma, Keise, y Ralph Adolphs. 2013. «Social manipulation of preference in the human brain». *Neuron*, 78:563-573.
- Jacob, François. 1999. *La lógica de lo viviente. Una historia de la herencia*. Tusquets, Barcelona.
- Johansson, Petter, Lars Hall, Sverker Sikström y Andreas Olsson. 2005. «Failure to detect mismatches between intention and outcome in a simple decision task». *Science*, 310:116-119.
- Johnson, Dominic D. P., y James H. Fowler. 2011. «The evolution of overconfidence». *Nature*, 477:317-320.
- Johnson, Dominic D. P., Pavel Stopka y Stephen Knights. 2003. «The puzzle of human cooperation». *Nature*, 421:911-912.
- Johnson, Dominic D. P., Richard W. Wrangham y Stephen Peter Rosen. 2002. «Is military incompetence adaptive? An empirical test with risk-taking behaviour in modern warfare». *Evolution and Human Behavior*, 23:245-264.
- Johnson, Tim, Christopher T. Dawes, James H. Fowler, Richard McElreath y Oleg Smirnov. 2009. «The role of egalitarian motives in altruistic punishment». *Economics Letters*, 102:192-194.
- Johnson-Laird, Philip N. 2010. «Mental models and human reasoning». *PNAS*, 107(43):18243-18250.
- Jokela, Markus, y Liisa Keltikangas-Järvinen. 2009. «Adolescent leadership and adulthood fertility: revisiting the »central theoretical problem of human sociobiology» ». *Journal of Personality*, 77(1):213-229.
- Jones, John T., Brett W. Pelham, Mauricio Carvallo y Matthew C. Mirenberg. 2004. «How do I love Thee? Let me count the Js: implicit egotism and interpersonal attraction». *Journal of Personality and Social Psychology*, 87(5):665-683.
- Jordan, Christian H., Steven J. Spencer y Mark P. Zanna. 2005. «Types of high self-esteem and prejudice: how implicit self-esteem relates to ethnic discrimination among high explicit self-esteem individuals». *Personality and Social Psychology Bulletin*, 31(5):693-702.
- Jordan, Christian H., Steven J. Spencer, Mark P. Zanna, Etsuko Hoshino-Browne y Joshua Correll. 2003. «Secure and defensive high self-esteem». *Journal of Personality and Social Psychology*, 85(5):969-978.

- Jordan, Jennifer, Elizabeth Mullen y J. Keith Murnighan. 2011. «Striving for the moral self: the effects of recalling past moral actions on future moral behavior». *Personality and Social Psychology Bulletin*, 37(5):701-713.
- Juergensmeyer, Mark. 2001. Terrorismo religioso. El auge de la violencia religiosa. Siglo Veintiuno Ediciones, Madrid.
- Kahneman, Daniel. 2012. Pensar rápido, pensar despacio. Random House Mondadori, Barcelona.
- Kahneman, Daniel, David Schkade y Cass R. Sunstein. 1998. «Shared outrage and erratic awards: the psychology of punitive damages». *Journal of Risk and Uncertainty*, 16:49-86.
- Kahneman, Daniel y Amos Tversky. 2007. «Choices, values, and frames». En: Daniel Kahneman y Amos Tversky, editores, Choices, values, and frames (5ª reimpression). Cambridge University Press, Nueva York.
- Kalcenik, Alex, y Barnaby Marsh. 2002. «Cost can increase preference in starlings». *Animal Behavior*, 63:245-250.
- Kalven, Josh. 2006. «Media ignored, underreported NY Times disclosure of explosive Bush-Blair memo». Descargado el 27-1-2014 de: <http://mediamatters.org/research/2006/03/28/media-ignored-underreported-ny-times-disclosure/135263>
- Kanazawa, Satoshi. 2003. «Why productivity fades with age: the crime-genius connection». *Journal of Research in Personality*, 37:257-272.
- Kant, Immanuel. 1994. Ethical philosophy: the complete texts of Grounding for the metaphysics of morals, and Metaphysical principles of virtue, part II of The metaphysics of morals, with On a supposed right to lie because of philanthropic concerns (2nd ed.). Hackett Publishing, Indianapolis, Indiana.
- Kassin, Saul M., Daniel Bogart y Jacqueline Kerner. 2012. «Confessions that corrupt: evidence from the DNA exoneration case files». *Psychological Science*, 23(1):41-45.
- Keizer, Kees, Siegwart Lindenberg y Linda Steg. 2008. «The spreading of disorder». *Science*, 322:1681-1685.
- Keltner, Dacher, Deborah H. Gruenfeld y Cameron Anderson. 2003. «Power, approach, and inhibition». *Psychological Review*, 110(2):265-284.
- Kenrick, Douglas T., y Virgil Sheets. 1993. «Homicidal fantasies». *Ethology and Sociobiology*, 14:231-246.
- Khan, Uzma, y Ravi Dhar. 2006. «Licensing effect in consumer choice». *Journal of Marketing Research*, XLIII:259-266.
- Kim-Cohen, J., A. Caspi, A. Taylor, B. Williams, R. Newcombe, I. W. Craig y T. E. Moffit. 2006. «MAOA, maltreatment, and gene-environment interaction predicting children's mental health: new evidence and a meta-analysis». *Molecular Psychiatry*, 11:903-913.
- Kinzler, Katherine D., Emmanuel Dupoux y Elizabeth S. Spelke. 2007. «The native language of social cognition». *PNAS*, 104(30):12577-12580.
- Kinzler, Katherine D., Kristin Shutts, Jasmine DeJesus y Elizabeth S. Spelke. 2009. «Accent trumps race in guiding children's social preferences». *Social Cognition*, 27(4):623-634.

- Klein, William M., y Ziva Kunda. 1993. «Maintaining self-serving social comparisons: biased reconstruction of one's past behaviors». *Personality and Social Psychology Bulletin*, 19(6):732-739.
- Knobe, Joshua. 2006. «The concept of intentional action: a case study in the uses of folk psychology». *Philosophical Studies*, 130:203-231.
- Knobe, Joshua, y Ben Fraser. 2008. «Causal judgment and moral judgment: two experiments». En: Walter Sinnott-Armstrong, editor. *Moral Psychology, Volume 2: The cognitive science of morality: intuition and diversity*. MIT Press, Cambridge, Massachusetts.
- Knutson, Brian. 1996. «Facial expressions of emotion influence interpersonal trait inferences». *Journal of Nonverbal Behavior*, 20(3):165-182.
- Koleva, Spassena P., Jesse Graham, Ravi Iyer, Peter H. Ditto y Jonathan Haidt. 2012. «Tracing the threads: how five moral concerns (especially purity) help explain culture war attitudes». *Journal of Research in Personality*, 46:184-194.
- Konecni, Vladimir J., y Ebbe B. Ebbesen. 1984. «The mythology of legal decision making». *International Journal of Law and Psychiatry*, 7:5-18.
- Koonz, Claudia. 2005. *La conciencia nazi: la formación del fundamentalismo étnico del Tercer Reich*. Paidós, Barcelona.
- Kornbluh, Peter. 2013. *Pinochet: los archivos secretos (2ª ed. ampliada)*. Crítica, Barcelona.
- Krasnow, Max M., Leda Cosmides, Eric J. Pedersen y John Tooby. 2012. «What are punishment and reputation for?». *PLoS ONE* 7(9): e45662. doi:10.1371/journal.pone.0045662
- Krebs, Dennis. 2005. «The evolution of morality». En: David M. Buss, editor, *The Handbook of Evolutionary Psychology*. John Wiley & Sons, Inc., Hoboken, Nueva Jersey, 2005.
- Krebs, Dennis L., y Kathy Denton. 2009. «Benign folie à deux: the social construction of positive illusions». *Behavioral and Brain Sciences*, 32(6):525-526.
- Kruger, Daniel J. 2008. «Male financial consumption is associated with higher mating intentions and mating success». *Evolutionary Psychology*, 6(4):603-612.
- Krupp, Daniel Brian, Lisa M. DeBruine y Pat Barclay. 2008. «A cue of kinship promotes cooperation». *Evolution and Human Behavior*, 29:49-55.
- Kunda, Ziva. 1987. «Motivated inference: self-serving generation and evaluation of causal theories». *Journal of Personality and Social Psychology*, 53(4):636-647.
- Kunda, Ziva. 1990. «The case for motivated reasoning». *Psychological Bulletin*, 108(3):480-498.
- Kurzban, Robert. 2010. *Why everyone (else) is a hypocrite: evolution and the modular mind*. Princeton University Press, Princeton, Nueva Jersey.
- Kurzban, Robert, Peter DeScioli y Daniel Fein. 2012. «Hamilton vs. Kant: pitting adaptations for altruism against adaptations for moral judgement». *Evolution and Human Behavior*, 33:323-333.
- Kurzban, Robert, Peter DeScioli y Erin O'Brien. 2007. «Audience effects on moralistic punishment». *Evolution and Human Behavior*, 28:75-84.

- Kurzban, Robert, Amber Dukes y Jason Weeden. 2010. «Sex, drugs and moral goals: reproductive strategies and views about recreational drugs». *Proceedings of The Royal Society B*, doi:10.1098/rspb.2010.0608
- Kurzban, Robert, y Steven Neuberg. 2005. «Managing ingroup and outgroup relationships». En: David M. Buss, editor, *The Handbook of Evolutionary Psychology*, John Wiley & Sons, Inc., Hoboken, Nueva Jersey, 2005.
- Kurzban, Robert, John Tooby y Leda Cosmides. 2001. «Can race be erased? Coalitional computation and social categorization». *PNAS*, 98(26):15387-15392.
- Lakin, Jessica L., y Tanya L. Chartrand. 2003. «Using nonconscious behavioral mimicry to create affiliation and rapport». *Psychological Science*, 14(4):334-339.
- Lakin, Jessica L., Tanya L. Chartrand y Robert M. Arkin. 2008. «I am too just like you: Nonconscious mimicry as an automatic behavioral response to social exclusion». *Psychological Science*, 19(8):816-822.
- Langer, Ellen, Arthur Blank y Ben Zion Chanowitz. 1978. «The mindlessness of ostensibly thoughtful action: the role of «placebic» information in interpersonal interaction». *Journal of Personality and Social Psychology*, 36(6):635-642.
- Lankford, Adam. 2009. «Promoting aggression and violence at Abu Ghraib: the U.S. military's transformation of ordinary people into torturers». *Aggression and Violent Behavior*, 14:388-395.
- Larson, Tara, y C. Monica Capra. 2009. «Exploiting moral wiggle room: illusory preference for fairness? A comment». *Judgment and Decision Making*, 4(6):467-474.
- Layard, Richard. 2005. *La felicidad. Lecciones de una nueva ciencia*. Taurus, Madrid.
- Leary, Mark R. 2007. «Motivational and emotional aspects of the self». *Annual Review of Psychology*, 58:317-344.
- Leary, Mark R., Jean M. Twenge y Erin Quinlivan. 2006. «Interpersonal rejection as a determinant of anger and aggression». *Personality and Social Psychology Review*, 10(2):111-132.
- Lee, Daniel H., Joshua M. Susskind y Adam K. Anderson. 2013. «Social transmission of the sensory benefits of eye widening in fear expressions». *Psychological Science*, 24(6):957-965.
- Leenaars, Lindsey S., Andrew V. Dane y Zopito A. Marini. 2008. «Evolutionary perspective on indirect victimization in adolescence: the role of attractiveness, dating and sexual behavior». *Aggressive Behavior*, 34:404-415.
- Lerner, Jennifer S., y Philip E. Tetlock. 1999. «Accounting for the effects of accountability». *Psychological Bulletin*, 2:255-275.
- Lerner, Jennifer S., y Larissa Z. Tiedens. 2006. «Portrait of the angry decision maker: how appraisal tendencies shape anger's influence on cognition». *Journal of Behavioral Decision Making*, 19:115-137.
- Letendre, Kenneth, Corey L. Fincher y Randy Thornhill. 2010. «Does infectious disease cause global variation in the frequency of intrastate armed conflict and civil war?» *Biological Reviews*, 85:669-683.

- Levack, Brian P. 1995. *La caza de brujas en la Europa Moderna*. Alianza Editorial, Madrid.
- Lickel, Brian, Norman Miller, Douglas M. Stenstrom, Thomas F. Denson y Toni Schmader. 2006. «Vicarious retribution: the role of collective blame in intergroup aggression». *Personality and Social Psychology Review*, 10(4):372–390.
- Lieberman, Debra. 2007. «The effect of social category on third party punishment». *Evolutionary Psychology*, 5(2):289-305.
- Lieberman, Debra, Daniel M. T. Fessler y Adam Smith. 2011. «The relationship between familial resemblance and sexual attraction: an update on Westermarck, Freud and the incest taboo». *Personality and Social Psychology Bulletin*, 37(9):1229-1232.
- Lieberman, Debra, y Thalma Lobel. 2012. «Kinship on the Kibbutz: coresidence duration predicts altruism, personal sexual aversions and moral attitudes among communally reared peers». *Evolution and Human Behavior*, 33:26-34.
- Lieberman, Debra, John Tooby y Leda Cosmides. 2003. «Does morality have a biological basis? An empirical test of the factors governing moral sentiments relating to incest». *Proceedings of The Royal Society B*, 270:819-826.
- Lieberman, Debra, John Tooby y Leda Cosmides. 2007. «The architecture of human kin detection». *Nature*, 445:727-731.
- Lim, Flora, Michael Harris Bond y Mieko Kuchar Bond. 2005. «Linking societal and psychological factors to homicide rates across nations». *Journal of Cross-Cultural Psychology*, 36(5):515-536.
- Loftus, Elizabeth F. 2003. «Make-believe memories». *American Psychologist*, 58(11):867-873.
- Lopez, Jason Kido, y Matthew J. Fuxjager. 2011. «Self-deception's adaptive value: effects of positive thinking and the winner effect». *Consciousness and Cognition*, 21(1):315-324.
- López Austin, Alfredo, y Leonardo López Luján. 2014. El sacrificio humano entre los mexicas. Descargado de <http://www.mesoweb.com/about/articles/AM103.pdf> el 10-3-2014.
- Lord, Charles G., Lee Ross y Mark R. Lepper. 1979. «Biased assimilation and attitude polarization: the effects of prior theories on subsequently considered evidence». *Journal of Personality and Social Psychology*, 37(11):2098-2109.
- Los «lobbies» proteccionistas exageran los riesgos de las drogas. 2013. Descargado de [http://sociedad.elpais.com/sociedad/2013/03/04/actualidad/1362414007\\_861664.html](http://sociedad.elpais.com/sociedad/2013/03/04/actualidad/1362414007_861664.html) el 17-6-2013.
- Lydall, Emma S., Gary Gilmour y Dominic M. Dwyer. 2010. «Rats place greater value on rewards produced by high effort: an animal analogue of the “effort justification” effect». *Journal of Experimental Social Psychology*, 46:1134-1137.
- MacIntyre, Alasdair. 2008. *Tras la virtud* (3ª edición). Crítica, Barcelona.
- Mackie, Gerry. 1996. «Ending footbinding and infibulation: a convention account». *American Sociological Review*, 61(6):999-1017.
- Macrae, C. Neil, y Galen V. Bodenhausen. 2000. «Social cognition: thinking categorically about others». *Annual Review of Psychology*, 51:93-120.
- Macrae, C. Neil, y Galen V. Bodenhausen. 2001. «Social cognition: categorical person perception». *British Journal of Psychology*, 92:239-255.

- Maggioncalda, Anne Nacey, y Robert M. Sapolsky. 2002. «El turbador comportamiento de los orangutanes». *Investigación y Ciencia*, 311(agosto 2002):6-12.
- Mailer, Norman. 2003. ¿Por qué estamos en guerra? Anagrama, Barcelona.
- Malamuth, Neil M. 1981. «Rape proclivity among males». *Journal of Social Issues*, 37(4):138-156.
- Malamuth, Neil M. 1989. «The attraction to sexual aggression scale: part one». *The Journal of Sex Research*, 26(1):26-49.
- Malamuth, Neil M., Mark Huppín y Bryant Paul. 2005. «Sexual coercion». En: David M. Buss, editor, *The Handbook of Evolutionary Psychology*. John Wiley & Sons, Inc., Hoboken, Nueva Jersey, 2005.
- Manson, Joseph H., y Richard W. Wrangham. 1991. «Intergroup aggression in chimpanzees and humans». *Current Anthropology*, 32(4):369-377.
- Marcus-Newhall, Amy, William C. Pedersen, Mike Carlson y Norman Miller. 2000. «Displaced aggression is alive and well: a meta-analytic review». *Journal of Personality and Social Psychology*, 78(4):670-689.
- Marsh, Elizabeth J. 2007. «Retelling is not the same as recalling. Implications for memory». *Psychological Science*, 16(1):16-20.
- Mathew, Sarah, y Robert Boyd. 2011. «Punishment sustains large-scale cooperation in prestate warfare». *PNAS*, 108(28):11375-11380.
- Matthews, Luke J. 2012. «The recognition signal hypothesis for the adaptive evolution of religion. A phylogenetic test with Christian denominations». *Human Nature*, 23(2):218-249.
- Mazis, Michael B. 1975. «Antipollution measures and psychological reactance theory: a field experiment». *Journal of Personality and Social Psychology*, 31(4):654-660.
- McCullough, Michael E., Robert Kurzban y Benjamin A. Tabak. 2013. «Cognitive systems for revenge and forgiveness». *Behavioral and Brain Sciences*, 36(1):1-15.
- McKinney, Frank, Scott R. Derrickson y Pierre Mineau. 1983. «Forced copulation in waterfowl». *Behavior*, 86:250-294.
- Mele, Alfred R. 1997. «Real self-deception». *Behavioral and Brain Sciences*, 20(1):91-102.
- Mercier, Hugo, y Dan Sperber. 2011. «Why do humans reason? Arguments for an argumentative theory». *Behavioral and Brain Sciences*, 34(2):57-74.
- Mesquida, Christian G., y Neil I. Wiener. 1996. «Human collective aggression: a behavioral ecology perspective». *Ethology and Sociobiology*, 17:247-262.
- Miguel, Edward. 2005. «Poverty and witch-killing». *Review of Economic Studies*, 72:1153-1172.
- Milinski, Manfred, Dirk Semmann y Hans-Jürgen Krambeck. 2002. «Reputation helps solve the »tragedy of the commons» ». *Nature*, 415:424-426.
- Milinski, Manfred, Dirk Semmann, Hans-Jürgen Krambeck y Jochem Marotzke. 2006. «Stabilizing the Earth's climate is not a losing game: supporting evidence from public goods experiments». *PNAS*, 103(11):3994-3998.

- Miller, Dale T. 2001. «Disrespect and the experience of injustice». *Annual Review of Psychology*, 52:527-553.
- Miller, Greg. 2008. «Investigating the psychopathic mind». *Science*, 321:1284-1286.
- Miller, Laurence. 2014. «Rape: sex crime, act of violence, or naturalistic adaptation? » *Aggression and Violent Behavior*, 19:67-81.
- Miller, Ryan, y Fiery Cushman. 2013. «Aversive for me, wrong for you: first-person behavioral aversions underlie the moral condemnation of harm». *Social and Personality Psychology Compass*, 7(10):707-718.
- Miller, Ryan M., Ivar A. Hannikainen y Fiery A. Cushman. En la imprenta. «Bad actions or bad outcomes? Differentiating affective contributions to the moral condemnation of harm». *Emotion*.
- Minkov, Michael. 2009. «Risk-taking reproductive competition explains national murder rates better than socioeconomic inequality». *Cross-Cultural Research*, 43(1):3-29.
- Minogue, Kristen, y Eliot Marshall. 2010. «Guatemala study from 1940s reflects a “dark chapter” in medicine». *Science*, 330:160.
- Mitani, John C., David P. Watts, y Slivia J. Amsler. 2010. «Lethal intergroup aggression leads to territorial expansion in wild chimpanzees». *Current Biology*, 20(12):R507–R508.
- Moffitt, Terrie E. 2005. «The new look of behavioral genetics in developmental psychopathology: gene-environment interplay in antisocial behaviors». *Psychological Bulletin*, 131(4):533-554.
- Mojzisch, Andreas, Lilia Grouneva y Stefan Schulz-Hardt. 2010. «Biased evaluation of information during discussion: disentangling the effects of preference consistency, social validation, and ownership of information». *European Journal of Social Psychology*, 40:946-956.
- Monin, Benoît. 2007. «Holier than me? Threatening social comparison in the moral domain». *Revue Internationale de Psychologie Sociale*, 21(1):53-68.
- Monin, Benoît, y Anna Merritt. 2011. «Moral hypocrisy, moral inconsistency, and the struggle for moral integrity». En: M. Mikulincer y P. Shaver (eds.), *The social psychology of morality. Exploring the causes of good and evil*. American Psychological Association, Washington DC.
- Monin, Benoît, y Dale T. Miller. 2001. «Moral credentials and the expression of prejudice». *Journal of Personality and Social Psychology*, 81(1):33-43.
- Moore, Adam B., Brian A. Clark y Michael J. Kane. 2008. «Who shalt not kill? Individual differences in working memory capacity, executive control, and moral judgment». *Psychological Science*, 19(6):549-557.
- Moors, Agnes, y Jan De Houwer. 2005. «Automatic processing of dominance and submissiveness». *Experimental Psychology*, 52(4):296-302.
- Moschetti, Gregory J., y John R. Kues. 1978. «Transrelational equity comparisons: extensions to the third partner relationship and a decision-making model». *Journal of Personality and Social Psychology*, 36(10):1107-1117.

- Mui, Vai-Lam. 1995. «The economics of envy». *Journal of Economic Behavior & Organization*, 26:311-336.
- Muñoz, Juan Miguel. 2009. «Colonos. Del amor a Dios y a la tierra». *El País Semanal*, 13-9-2009, pp. 49-57.
- Murado, Miguel. 2013. «Los dineros del golpe de estado». *La Voz de Galicia*, 10-7-2013, p. 22.
- Murado, Miguel A. 2013. «Mitos y realidades del golpe egipcio». *La Voz de Galicia*, 14-7-2013, p. 27.
- Murphy, Robert F. 1957. «Intergroup hostility and social cohesion». *American Anthropologist*, 59:1018-1035.
- Mussweiler, Thomas, y Axel Ockenfels. 2013. «Similarity increases altruistic punishment in humans». *PNAS*, 110(48):19318-19323.
- Navarrete, Carlos David, y Daniel M. T. Fessler. 2006. «Disease avoidance and ethnocentrism: the effects of disease vulnerability and disgust sensitivity on intergroup attitudes». *Evolution and Human Behavior*, 27:270-282.
- Navarrete, Carlos David, Melissa M. McDonald, Benjamin D. Asher, Norbert L. Kerr, Kunihiro Yokota, Andreas Olsson y Jim Sidanius. 2012. «Fear is readily associated with an out-group face in a minimal group context». *Evolution and Human Behavior*, 33:590-593.
- Neitzel, Sönke, y Harald Welzer. 2012. Soldados del Tercer Reich. Testimonios de lucha, muerte y crimen. Crítica, Barcelona.
- Nelissen, Rob M. A., y Marijn H. C. Meijers. 2011. «Social benefits of luxury brands as costly signals of wealth and estatus». *Evolution and Human Behavior*, 32:343-355.
- Nesse, Randolph M. 1990. «Evolutionary explanations of emotions». *Human Nature*, 1(3):261-289.
- Nesse, Randolph M. 2004. «Natural selection and the elusiveness of happiness». *Philosophical Transactions of The Royal Society B*, 359:1333-1347.
- Nesse, Randolph M. 2005. «Natural selection and the regulation of defenses: a signal detection analysis of the smoke detector principle». *Evolution and Human Behavior*, 26:88-105.
- Nesse, Randolph M., y George C. Williams. 1999. «Evolución y orígenes de la enfermedad». *Investigación y Ciencia*, enero de 1999.
- Nettle, Daniel, Zoe Harper, Adam Kidson, Rosie Stone, Ian S. Penton-Voak, y Melissa Bateson. 2013. «The watching eyes effect in the Dictator Game: it's not how much you give, it's being seen to give something». *Evolution and Human Behavior*, 34:35-40.
- Neuhoff, John G. 2001. «An adaptive bias in the perception of looming auditory motion». *Ecological Psychology*, 13(2):87-110.
- Nichols, Shaun. 2008. «Sentimentalism naturalized». En: Walter Sinnott-Armstrong, editor. *Moral Psychology, Volume 2: The cognitive science of morality: intuition and diversity*. MIT Press, Cambridge, Massachusetts.
- Nisbett, Richard. E. y Dov Cohen. 1996. *Culture of Honor. The Psychology of Violence in the South*. Westview Press, Boulder (Colorado) y Oxford.

- Nisbett, Richard E., y Timothy DeCamp Wilson. 1977a. «Telling more than we can know: verbal reports on mental processes». *Psychological Review*, 84(3):231-259.
- Nisbett, Richard E., y Timothy DeCamp Wilson. 1977b. «The halo effect: evidence of unconscious alteration of judgements». *Journal of Personality and Social Psychology*, 35(4):250-256.
- Nishida, Toshisada. 1991. (Sin título). *Current Anthropology*, 32(4):381-382.
- Noë, Ronald, y Peter Hammerstein. 1994. «Biological markets: supply and demand determine the effect of partner choice in cooperation, mutualism and mating». *Behavioral Ecology and Sociobiology*, 35:1-11.
- Nolan, Jessica M., P. Wesley Schultz, Robert B. Cialdini, Noah J. Goldstein y Vidas Griskevicius. 2008. «Normative social influence is underdetected». *Personality and Social Psychology Bulletin*, 34(7):913-923.
- Nordgren, Loran F., Joop van der Pligt y Frenk van Harreveld. 2007. «Evaluating Eve: visceral states influence the evaluation of impulsive behavior». *Journal of Personality and Social Psychology*, 93(1):75-84.
- Nowak, Martin A., y Karl Sigmund. 2005. «Evolution of indirect reciprocity». *Nature*, 437:1291-1297.
- Oates, Kerris, y Margo Wilson. 2002. «Nominal kinship cues facilitate altruism». *Proceedings of The Royal Society B*, 269:105-109.
- Öhman, Arne y Susan Mineka. 2001. «Fears, phobias and preparedness: toward an evolved module of fear and fear learning». *Psychological Review*, 108(3):483-522.
- O'Mara, Erin M., Lydia E. Jackson, C. Daniel Batson y Lowell Gaertner. 2011. «Will moral outrage stand up?: distinguishing among emotional reactions to a moral violation». *European Journal of Social Psychology*, 41:173-179.
- OMS. 2013. Female genital mutilation. Fact sheet N°241 (Updated February 2013). Descargado el 27-12-2013 de <http://www.who.int/mediacentre/factsheets/fs241/en/>
- Oosterhof, Nikolas N., y Alexander Todorov. 2008. «The functional basis of face evaluation». *PNAS*, 105(32):11087-11092.
- Oppenheimer, Andrés. 2013. «¿Regresan los golpes tolerables?» Descargado de [http://internacional.elpais.com/internacional/2013/07/14/actualidad/1373835327\\_459900.html](http://internacional.elpais.com/internacional/2013/07/14/actualidad/1373835327_459900.html) el 15-7-2013
- Parks, Craig D., y Asako B. Stone. 2010. «The desire to expel unselfish members from the group». *Journal of Personality and Social Psychology*, 99(2):303-310.
- Patihis, Lawrence, Steven J. Frenda, Aurora K. R. LePort, Nicole Petersen, Rebecca M. Nichols, Craig E. L. Stark, James L. McGaugh y Elizabeth F. Loftus. 2013. «False memories in highly superior autobiographical memory individuals». *PNAS*, 110(52):20947-20952.
- Pedersen, Eric J., Robert Kurzban y Michael E. McCullough. 2013. «Do humans really punish altruistically? A closer look». *Proceedings of the Royal Society B*, 280: 20122723.

- Pedersen, William C., Candace Gonzales, y Norman Miller. 2000. «The moderating effect of trivial triggering provocation on displaced aggression». *Journal of Personality and Social Psychology*, 78(5):913-927.
- Pedersen, William C., Brad J. Bushman, Eduardo A. Vasquez y Norman Miller. 2008. «Kicking the (barking) dog effect: the moderating role of target attributes on triggered displaced aggression». *Personality and Social Psychology Bulletin*, 34:1382-1395.
- Pelham, Brett W., Matthew C. Mirenberg y John T. Jones. 2002. «Why Susie sells seashells by the seashore: implicit egotism and major life decisions». *Journal of Personality and Social Psychology*, 82(4):469-487.
- Perilloux, Carin, Judith A. Easton y David M. Buss. 2012. «The misperception of sexual interest». *Psychological Science*, 23:146-151.
- Petrinovich, Lewis, y Patricia O'Neill. 1996. «Influence of wording and framing effects on moral intuitions». *Ethology and Sociobiology*, 17:145-171.
- Piccoli, Valentina, Francesco Foroni y Andrea Carnaghi. 2013. «Comparing group dehumanization and intra-sexual competition among normally ovulating women and hormonal contraceptive users». *Personality and Social Psychology Bulletin*, 39(12):1600-1609.
- Piff, Paul K. 2014. «Wealth and the inflated self: class, entitlement, and narcissism». *Personality and Social Psychology Bulletin*, 49(1):34-43.
- Piff, Paul K., Daniel M. Stancato, Stéphane Côté, Rodolfo Mendoza-Denton y Dacher Keltner. 2012. «Higher social class predicts increased unethical behavior». *PNAS*, 109(11):4086-4091.
- Pinker, Steven. 2007. *El mundo de las palabras. Una introducción a la naturaleza humana*. Paidós, Barcelona.
- Pinker, Steven. 2012. *Los ángeles que llevamos dentro. El declive de la violencia y sus implicaciones*. Paidós, Barcelona.
- Pizarro, David A., y David Tannenbaum. 2011. «Bringing character back: how the motivation to evaluate character influences judgments of moral blame». En: M. Mikulincer y P. Shaver (eds.), *The social psychology of morality. Exploring the causes of good and evil*. American Psychological Association, Washington DC.
- Plant, E. Ashby, Kate Zielaskowski, y David M. Buck. 2014. «Mating motives and concerns about being misidentified as gay or lesbian: implications for the avoidance and derogation of sexual minorities». *Personality and Social Psychology Bulletin*, 40(5):633-645.
- Potts, Richard. 2011. «Big brains explained». *Nature*, 480:43-44.
- Preston, Paul. 2011. *El holocausto español. Odio y exterminio en la Guerra Civil y después*. Debate, Barcelona.
- Pronin, Emily, Daniel Y. Lin y Lee Ross. 2002. «The bias blind spot: perceptions of bias in self versus others». *Personality and Social Psychology Bulletin*, 28:369-381.
- Puts, David A. 2010. «Beauty and the beast: mechanisms of sexual selection in humans». *Evolution and Human Behavior*, 31:157-175.

- Puts, David Andrew, Carlyne R. Hodges, Rodrigo A. Cárdenas y Steven J. C. Gaulin. 2007. «Men's voices as dominance signals: vocal fundamental and formant frequencies influence dominance attributions among men». *Evolution and Human Behavior*, 28:340-344.
- Quattrone, George A., y Amos Tversky. 1984. «Causal versus diagnostic contingencies: on self-deception and on the voter's illusion». *Journal of Personality and Social Psychology*, 46(2):237-248.
- Quintelier, Katinka J. P., Keiko Ishii, Jason Weeden, Robert Kurzban y Johan Braeckman. 2013. «Individual differences in reproductive strategy are related to views about recreational drug use in Belgium, The Netherlands, and Japan». *Human Nature*, DOI 10.1007/s12110-013-9165-0.
- Rai, Tage Shakti, y Alan Page Fiske. 2011. «Moral psychology is relationship regulation: moral motives for unity, hierarchy, equality, and proportionality». *Psychological Review*, 118(1):57-75.
- Ramachandran, V. S. 1996. «The evolutionary biology of self-deception, laughter, dreaming and depression: some clues from anosognosia». *Medical Hypotheses*, 47:347-362.
- Rebers, Susanne, y Ruud Koopmans. 2012. «Altruistic punishment and between-group competition. Evidence from *n*-person prisoner's dilemmas». *Human Nature*, 23:173-190.
- Redacción de «Amnistía Internacional». 2011. «Elegir cómo vestirse». *Amnistía Internacional*, 107(marzo de 2011):32-33. EDAI, Madrid.
- Rees, Laurence. 2009. El holocausto asiático. Los crímenes japoneses en la segunda guerra mundial. Crítica, Barcelona.
- Reid, Scott A., Jinguang Zhang, Grace L. Anderson, Jessica Gasiorek, Douglas Bonilla y Susana Peinado. 2012. «Parasite primes make foreign-accented English sound more distant to people who are disgusted by pathogens (but not by sex or morality) ». *Evolution and Human Behavior*, 33:471-478.
- Reidy, Dennis E., Amos Zeichner, Josh D. Foster y Marc A. Martinez. 2008. «Effects of narcissistic entitlement and exploitativeness on human physical aggression». *Personality and Individual Differences*, 44:865-875.
- Relea, Francesc. 2012. «Los bahianos recuperan la calle tras 12 días de huelga policial». Descargado de [http://internacional.elpais.com/internacional/2012/02/11/actualidad/1328980445\\_760919.html](http://internacional.elpais.com/internacional/2012/02/11/actualidad/1328980445_760919.html) el día 21-9-2012
- Renfrew, John W. 2005. La agresión y sus causas. Editorial Trillas, México D. F., y Editorial MAD, Sevilla.
- Richardot, Sophie. 2014. «“You know what to do with them”: The formulation of orders and engagement in war crimes». *Aggression and Violent Behavior*, 19:83-90.
- Ridao, José María. 2004. La paz sin excusa. Sobre la legitimación de la violencia. Tusquets, Barcelona.
- Robinson, Ira, Ken Ziss, Bill Ganza y Stuart Katz. 1991. «Twenty years of the sexual revolution, 1965-1985: an update». *Journal of Marriage and Family*, 53(1):216-220.

- Rockenbach, Bettina, y Manfred Milinski. 2011. «To qualify as a social partner, humans hide severe punishment, although their observed cooperativeness is decisive». *PNAS*, 108(45):18307-18312.
- Roseman, Ira J., Cynthia Wiest y Tamara S. Swartz. 1994. «Phenomenology, behaviors, and goals differentiate discrete emotions». *Journal of Personality and Social Psychology*, 67(2):206-221.
- Rosenfeld, Paul, Robert A. Giacalone, y James T. Tedeschi. 1984. «Cognitive dissonance and impression management explanations for effort justification». *Personality and Social Psychology Bulletin*, 10(3):394-401.
- Rosenfeld, Richard, y Steven F. Messner. 1991. «The social sources of homicide in different types of societies». *Sociological Forum*, 6(1):51-70.
- Rozin, Paul, Maureen Markwith y Caryn Stoess. 1997. «Moralization and becoming a vegetarian: the transformation of preferences into values and the recruitment of disgust». *Psychological Science*, 8(2):67-73.
- Ruggiero, Vincenzo. 2009. La violencia política: un análisis criminológico. Anthropos, Barcelona.
- Ruiz Vilaplana, Antonio. 2010. Doy fe...Un año de actuación en la España nacionalista. Olivares Libros Antiguos, Burgos.
- Rushton, J. Philippe. 1985. «Differential K theory: the sociobiology of individual and group differences». *Personality and Individual Differences*, 6(4):441-452.
- Russell, Bertrand. 1968. Crímenes de guerra en Vietnam (3ª edición). Aguilar, Madrid.
- Russell, Bertrand. 1978. La conquista de la felicidad. Espasa-Calpe, Madrid.
- Russell, Bertrand. 2001. Matrimonio y moral. Cátedra, Madrid.
- Russell, Bertrand. 2002. Sociedad humana: ética y política (5ª edición). Cátedra, Madrid.
- Russell, Bertrand. 2003. Ensayos impopulares. Edhasa, Barcelona.
- Ryan, Stephen, Megan Oaten, Richard J. Stevenson y Trevor I. Case. 2012. «Facial disfigurement is treated like an infectious disease». *Evolution and Human Behavior*, 33:639-646.
- Sachdeva, Sonya, Rumén Iliev y Douglas L. Medin. 2009. «Sinning saints and saintly sinners. The paradox of moral self-regulation». *Psychological Science*, 20(4):523-528.
- Sadalla, Edward K., Douglas T. Kenrick y Beth Vershure. 1987. «Dominance and heterosexual attraction». *Journal of Personality and Social Psychology*, 52(4):730-738.
- Sahdra, Baljinder, y Paul Thagard. 2003. «Self-deception and emotional coherence». *Minds and Machines*, 13:213-231.
- Sampedro, José Luis. 2013. Los mongoles en Bagdad (2ª impresión). Destino, Barcelona.
- Sandel, Michael J. 2011. Justicia. ¿Hacemos lo que debemos? Debate, Barcelona.
- Sanitioso, Rasyid, Ziva Kunda y Geoffrey T. Fong. 1990. «Motivated recruitment of autobiographical memories». *Journal of Personality and Social Psychology*, 59(2):229-241.
- Sapolsky, Robert M. 2001. Memorias de un primate. Mondadori, Barcelona.

- Sapolsky, Robert M. 2011. ¿Por qué las cebras no tienen úlceras? (2ª reimpresión). Alianza Editorial, Madrid.
- Schaller, Mark, y Justin H. Park. 2011. «The behavioral immune system (and why it matters)». *Current Directions in Psychological Science*, 20(2):99-103.
- Schiller, Bastian, Thomas Baumgartner y Daria Knoch. 2014. «Intergroup bias in third-party punishment stems from both ingroup favoritism and outgroup discrimination». *Evolution and Human Behavior*, 35:169-175.
- Schmid Mast, Marianne, y Judith A. Hall. 2004. «Who is the boss and who is not? Accuracy of judging status». *Journal of Nonverbal Behavior*, 28(3):145-165.
- Schnall, Simone, Jonathan Haidt, Gerald L. Clore y Alexander H. Jordan. 2008. «Disgust as embodied moral judgement». *Personality and Social Psychology Bulletin*, 34(8):1096-1109.
- Schubert, Thomas W. 2005. «Your highness: vertical positions as perceptual symbols of power». *Journal of Personality and Social Psychology*, 89(1):1-21.
- Schwarz, Sascha, y Manfred Hassebrauck. 2012. «Sex and age differences in mate-selection preferences». *Human Nature*, 23:447-466.
- Searcy, William A. y Stephen Nowicki. 2005. The evolution of animal communication. Reliability and deception in signaling systems. Princeton University Press, Princeton, Nueva Jersey.
- Sechrist, Gretchen B., y Charles Stangor. 2001. «Perceived consensus influences intergroup behavior and stereotype accessibility». *Journal of Personality and Social Psychology*, 80(4):645-654.
- Sedikides, Constantine, Lowell Gaertner y Jack L. Vevea. 2005. «Pancultural self-enhancement reloaded: a meta-analytic reply to Heine (2005) ». *Journal of Personality and Social Psychology*, 89(4):539-551.
- Sell, Aaron, Gregory A. Bryant, Leda Cosmides, John Tooby, Daniel Sznycer, Christopher von Rueden, Andre Krauss y Michael Gurven. 2010. «Adaptations in humans for assessing physical strength from the voice», *Proceedings of The Royal Society B*, doi:10.1098/rspb.2010.076
- Sell, Aaron, Leda Cosmides, John Tooby, Daniel Sznycer, Christopher von Rueden y Michael Gurven. 2009a. «Human adaptations for the visual assessment of strength and fighting ability from the body and face», *Proceedings of The Royal Society B*, 276:575-584.
- Sell, Aaron, John Tooby, y Leda Cosmides 2009b. «Formidability and the logic of anger». *PNAS*, 106(35):15073-15078.
- Sell, Aaron N. 2013. «Revenge can be more fully understood by making distinctions between anger and hatred». *Behavioral and Brain Sciences*, 36(1):36-37.
- Shafir, Eldar, Itamar Simonson y Amos Tversky. 1993. «Reason-based choice». *Cognition*, 49:11-36.
- Shariff, Azim F., y Jessica L. Tracy. 2009. «Knowing who's boss: implicit perceptions of status from the nonverbal expression of pride». *Emotion*, 9(5):631-639.

- Shariff, Azim F., y Jessica L. Tracy. 2011. «What are emotion expressions for? » *Current Directions in Psychological Science*, 20(6):395-399.
- Shariff, Azim F., Jessica L. Tracy y Jeffrey L. Markusoff. 2012. « (Implicitly) judging a book by its cover: the power of pride and shame expressions in shaping judgements of social status». *Personality and Social Psychology Bulletin*, 38(9):1178-1193.
- Shaver, Phillip, Judith Schwartz, Donald Kirson y Cary O'Connor. 1987. «Emotion knowledge: further exploration of a prototype approach». *Journal of Personality and Social Psychology*, 52(6):1061-1086.
- Shaw, Alex, y Joshua Knobe. 2013. «Not all mutualism is fair, and not all fairness is mutualistic». *Behavioral and Brain Sciences*, 36(1):100-101.
- Sherman, David K., y Geoffrey L. Cohen. 2002. «Accepting threatening information: self-affirmation and the reduction of defensive biases». *Current Directions in Psychological Science*, 11:119-123.
- Siever, L. J. 2008. «Neurobiology of aggression and violence». *American Journal of Psychiatry*, 165(4):429-442.
- Silk, Joan B. 2013. «Reciprocal altruism». *Current Biology*, 23(18):R827-R828.
- Sigmund, Karl. 2009. «Sympathy and similarity: the evolutionary dynamics of cooperation». *PNAS*, 106(21):8405-8406.
- Simon, Bernd, y Bert Klandermans. 2001. «Politized collective identity. A social psychological analysis». *American Psychologist*, 56(4):319-331.
- Simon, Dan, Chadwick J. Snow y Stephen J. Read. 2004. «The redux of cognitive consistency theories: evidence judgements by constraint satisfaction». *Journal of Personality and Social Psychology*, 86(6):814-837.
- Singer, Tania, Ben Seymour, John P. O'Doherty, Klaas E. Stephan, Raymond J. Dolan y Chris D. Frith. 2006. «Empathic neural responses are modulated by the perceived fairness of others». *Nature*, 439:466-469.
- Slovic, Paul, David Zions, Andrew K. Woods, Ryan Goodman y Derek Jinks. 2013. «Psychic numbing and mass atrocity». En: Eldar Shafir, editor, *The behavioral foundations of public policy*. Princeton University Press, Princeton (Nueva Jersey).
- Smith, Eric Alden, y Rebecca L. Bliege Bird. 2000. «Turtle hunting and tombstone opening: public generosity as costly signaling». *Evolution and Human Behavior*, 21(4):245-261.
- Snyder, Jeffrey K., Daniel M.T. Fessler, Leonid Tiokhin, David A. Frederick, Sok Woo Lee, Carlos David Navarrete. 2011. «Trade-offs in a dangerous world: women's fear of crime predicts preferences for aggressive and formidable mates». *Evolution and Human Behavior*, 32:127-137.
- Solnick, Sara, y David Hemenway. 1998. «Is more always better? A survey on positional concerns». *Journal of Economic Behavior & Organization*, 37:373-383.
- Sommer, Volker. 1995. *Elogio de la mentira. Engaño y autoengaño en hombres y otros animales*. Galaxia Gutenberg / Círculo de Lectores, Barcelona.
- Sparks, Adam, y Pat Barclay. 2013. «Eye images increase generosity, but not for long: the limited effect of a false cue». *Evolution and Human Behavior*, 34:317-322.

- Spellman, Barbara A., y Keith J. Holyoak. 1992. «If Saddam is Hitler then who is George Bush? Analogical mapping between systems of social roles». *Journal of Personality and Social Psychology*, 62(6):913-933
- Sperber, Dan. 2009. «Culturally transmitted misbeliefs». *Behavioral and Brain Sciences*, 32(6):534-535.
- Sripada, Chandra Sekhar. 2008. «Nativism and moral psychology: three models of the innate structure that shapes the contents of moral norms». En: Walter Sinnott-Armstrong, editor, *Moral Psychology, Volume 1: The evolution of morality: adaptations and innateness*. MIT Press, Cambridge, Massachusetts.
- Starek, Joanna E., y Caroline F. Keating, 1991: «Self-deception and its relationship to success in competition». *Basic and Applied Social Psychology*, 12(2):145-155.
- Steffens, Melanie Caroline, y Silvia Mecklenbräuer. 2007. «False memories. Phenomena, theories, and implications». *Zeitschrift für Psychologie/Journal of Psychology*, 215(1):12-24.
- Steinbeis, Nikolaus, Boris C. Bernhardt y Tania Singer. 2012. «Impulse control and underlying functions of the left DLPFC mediate age-related and age-independent individual differences in strategic social behavior». *Neuron*, 73:1040–1051.
- Stenstrom, Douglas M., Brian Lickel, Thomas F. Denson y Norman Miller. 2008. «The roles of ingroup identification and outgroup entitativity in intergroup retribution». *Personality and Social Psychology Bulletin*, 34(11):1570-1582.
- Stevens, Anthony, y John Price. 2006. *Evolutionary psychiatry: a new beginning* (2ª edición, 2ª reimpresión). Routledge; Hove, East Sussex (Reino Unido).
- Story, Amber L. 1998. «Self-esteem and memory for favorable and unfavorable personality feedback». *Personality and Social Psychology Bulletin*, 24(1):51-64.
- Straus, Murray A. 2011. «Gender symmetry and mutuality in perpetration of clinical-level partner violence: empirical evidence and implications for prevention and treatment». *Aggression and Violent Behavior*, 16:279-288.
- Stulp, Gert, Abraham P. Buunk, Simon Verhulst y Thomas V. Pollet. 2012. «High and mighty: height increases authority in professional refereeing». *Evolutionary Psychology*, 10(3):588-601.
- Takahashi, Hidehiko, Motoichiro Kato, Masato Matsuura, Dean Mobbs, Tetsuya Suhara y Yoshiro Okubo. 2009. «When your gain is my pain and your pain is my gain: neural correlates of envy and schadenfreude». *Science*, 323:937-939.
- Tannenbaum, David, Eric Luis Uhlmann y Daniel Diermeier. 2011. «Moral signals, public outrage, and immaterial harms». *Journal of Experimental Social Psychology*, 47:1249-1254.
- Tarrant, Mark, Nyla R. Branscombe, Ruth H. Warner y Dale Weston. 2012. «Social identity and perceptions of torture: it's moral when we do it». *Journal of Experimental Social Psychology*, 48:513-518.
- Tarrant, Mark, Sarah Dazeley y Tom Cotton. 2009. «Social categorization and empathy for outgroup members». *British Journal of Social Psychology*, 48:427-446.

- Teachman, Bethany A., Jeanine K. Stefanucci, Elise M. Clerkin, Meghan W. Cody y Dennis R. Proffitt. 2008. «A new mode of fear expression: perceptual bias in height fear». *Emotion*, 8(2):296-301.
- Thomas, Ayanna K., y Elizabeth F. Loftus. 2002. «Creating bizarre false memories through imagination». *Memory and Cognition*, 30(3):423-431.
- Thomas, Hugh. 1998. La trata de esclavos. Historia del tráfico de seres humanos de 1440 a 1870. Planeta, Barcelona.
- Tooby, John, y Leda Cosmides. 1988. «The evolution of war and its cognitive foundations». Institute for Evolutionary Studies Technical Report 88-1. Descargado de <http://www.psych.ucsb.edu/research/cep/papers/EvolutionofWar.pdf> el 24-7-2011.
- Tracy, Jessica L., y Richard W. Robins. 2007. «The psychological structure of pride: a tale of two facets». *Journal of Personality and Social Psychology*, 92(3):506-525.
- Tremblay, Richard E., Daniel S. Nagin, Jean R. Séguin, Mark Zoccolillo, Philip D. Zelazo, Michel Boivin, Daniel Pérusse y Christa Japel. 2004. «Physical aggression during early childhood: trajectories and predictors». *Pediatrics*, 114:e43-e50, DOI: 10.1542/peds.114.1.e43.
- Trivers, Robert L. 1971. «The evolution of reciprocal altruism». *The Quarterly Review of Biology*, 46:35-57.
- Trivers, Robert. 1979. Prólogo a: Richard Dawkins. 1979. El gen egoísta. Editorial Labor, Barcelona.
- Trivers, Robert. 1985. Social evolution. Benjamin/Cummings, Menlo Park, California.
- Trivers, Robert. 2000. «The elements of a scientific theory of self-deception». *Annals of the New York Academy of Sciences*, 907:114-131.
- Turchin, Peter, Thomas E. Currie, Edward A. L. Turner y Sergey Gavrilets. 2013. «War, space, and the evolution of Old World complex societies». *PNAS*, 110(41):16384-16389.
- Tversky, Amos, y Daniel Kahneman. 2006. «Extensional versus intuitive reasoning: the conjunction fallacy in probability judgment» En: Thomas Gilovich, Dale Griffin y Daniel Kahneman, editores, Heuristics and biases. The psychology of intuitive judgment (3ª reimpresión). Cambridge University Press, Nueva York.
- Tybur, Joshua M., Debra Lieberman, Robert Kurzban y Peter DeScioli. 2013. «Disgust: evolved function and structure». *Psychological Review*, 120(1):65-84.
- Tyler, Tom R., y Robert J. Boeckmann. 1997. «Three strikes and you are out, but why? The psychology of public support for punishing rule breakers». *Law and Society Review*, 31(2):237-265.
- Uhlmann, Eric Luis, David A. Pizarro, David Tannenbaum y Peter H. Ditto. 2009. «The motivated use of moral principles». *Judgement and Decision Making*, 4(6):479-491.
- Uhlmann, Eric Luis, Luke [Lei] Zhu y Daniel Diermeier. 2014. «When actions speak volumes: the role of inferences about moral character in outrage over racial bigotry». *European Journal of Social Psychology*, 44:23-29.
- Vagnoni, Eleonora, Stella F. Lourenco y Matthew R. Longo. 2012. «Threat modulates perception of looming visual stimuli». *Current Biology*, 22(19):R826-R827.

- Vaillancourt, Tracy, y Aanchal Sharma. 2011. «Intolerance of sexy peers: intrasexual competition among women». *Aggressive Behavior*, 37(6):569-577.
- Valdesolo, Piercarlo, y David DeSteno. 2006. «Manipulations of emotional context shape moral judgement». *Psychological Science*, 17(6):476-477.
- Valdesolo, Piercarlo, y David DeSteno. 2007. «Moral hypocrisy. Social groups and the flexibility of virtue». *Psychological Science*, 18(8):689-690.
- Valdesolo, Piercarlo, y David DeSteno. 2008. «The duality of virtue: deconstructing the moral hypocrite». *Journal of Experimental Social Psychology*, 44:1334-1338.
- Van Baaren, Rick B., Rob W. Holland, Kerry Kawakami y Ad van Knippenberg. 2004. «Mimicry and prosocial behavior». *Psychological Science*, 15(1):71-74.
- Van Baaren, Rick B., Rob W. Holland, Bregje Steenaert y Ad van Knippenberg. 2003. «Mimicry for money: behavioral consequences of imitation». *Journal of Experimental Social Psychology*, 29:393-398.
- Vandello, Joseph A., y Vanessa E. Hettinger. 2012. «Parasite-stress, cultures of honor, and the emergence of gender bias in purity norms». *Behavioral and Brain Sciences*, 35(2):35-36.
- Van Dijk, Wilco W., Guido M. van Koningsbruggen, Jaap W. Ouwerkerk y Yoka M. Wesseling. 2011. «Self-esteem, self-affirmation, and schadenfreude». *Emotion*, 11(6):1445-1449.
- Van Koningsbruggen, Guido M., Enny Das y David R. Roskos-Ewoldsen. 2009. «How self-affirmation reduces defensive processing of threatening information: evidence at the implicit level». *Health Psychology*, 28(5):563-568.
- Van Leeuwen, D. S. Neil. 2007. «The spandrels of self-deception: prospects for a biological theory of a mental phenomenon». *Philosophical Psychology*, 20(3):329-348.
- Van Veelen, Matthijs, y Martin A. Nowak. 2011. «Selection for positive illusions». *Nature*, 447:282-283.
- Van Zomeren, Martijn, Tom Postmes y Russell Spears. 2008. «Toward an integrative social identity model of collective action: a quantitative research synthesis of three socio-psychological perspectives». *Psychological Bulletin*, 134(4):504-535.
- Vidmar, Neil. 2000. Retribution and revenge. Duke Law School Public Law and Legal Theory Working Paper No. 2.
- Vohs, Kathleen D., Jaideep Sengupta y Darren W. Dahl. 2014. «The price had better be right: women's reactions to sexual stimuli vary with market factors». *Psychological Science*, 25(1):278-283.
- Volk, Anthony A., Joseph A. Camilleri, Andrew V. Dane y Zopito A. Marini. 2012. «Is adolescent bullying an evolutionary adaptation? » *Aggressive Behavior*, 38:222-238.
- Von Hippel, William, y Robert Trivers. 2011. «The evolution and psychology of self-deception». *Behavioral and Brain Sciences*, 34(1):1-16.
- Von Ihering, Rodolfo. 2008. La lucha por el derecho. Editorial Comares, Granada.
- Walker, Robert S., y Drew H. Bailey. 2013. «Body counts in lowland South American violence». *Evolution and Human Behavior*, 34:29-34.

- Wallace, Björn, David Cesarini, Paul Lichtenstein y Magnus Johannesson. 2007. «Heritability of ultimatum game responder behavior». *PNAS*, 104(40):15631-15634.
- Walther, Eva. 2002. «Guilty by mere association: evaluative conditioning and the spreading attitude effect». *Journal of Personality and Social Psychology*, 82(6):919-934.
- Waytz, Adam, y Liane Young. 2012. «The group-member mind trade-off: attributing mind to groups versus group members». *Psychological Science*, 23:77-85.
- Webber, David, Jeff Schimel, Andy Martens, Joseph Hayes y Erik H. Faucher. 2013. «Using a bug-killing paradigm to understand how social validation and invalidation affect the distress of killing». *Personality and Social Psychology Bulletin*, 39(4):470-481.
- Wedekind, Claus, y Manfred Milinski. 2000. «Cooperation through image scoring in humans». *Science*, 288:850-852.
- Weeden, Jason, y John Sabini. 2007. «Subjective and objective measures of attractiveness and their relation to sexual behavior and sexual attitudes in university students». *Archives of Sexual Behavior*, 36:79-88.
- Weeden, Jason, y Robert Kuzban. 2013. «What predicts religiosity? A multinational analysis of reproductive and cooperative morals». *Evolution and Human Behavior*, 34:440-445.
- Wegner, Daniel M., V. A. Fuller y B. Sparrow. 2003. «Clever hands: uncontrolled intelligence in facilitated communication». *Journal of Personality and Social Psychology*, 85(1):5-19.
- West, Stuart A., Claire El Mouden y Andy Gardner. 2011. «Sixteen common misconceptions about the evolution of cooperation in humans». *Evolution and Human Behavior*, 32:231-262.
- Whalen, Paul J., Jerome Kagan, Robert G. Cook, F. Caroline Davis, Hackjin Kim, Sara Polis, Donald G. McLaren, Leah H. Somerville, Ashly A. McLean, Jeffrey S. Maxwell y Tom Johnstone. 2004. «Human amygdala responsivity to masked fearful eye whites». *Science*, 306:2061.
- Wheatley, Thalia, y Jonathan Haidt. 2005. «Hypnotic disgust makes moral judgments more severe». *Psychological Science*, 16(10):780-784.
- Whitaker, D. J., K. S. Miller y L. F. Clark. 2000. «Reconceptualizing adolescent sexual behavior: beyond did they or didn't they? » *Family Planning Perspectives*, 32(3):111-117.
- Wilkinson, Richard, y Kate Pickett. 2009. *Desigualdad. Un análisis de la (in)felicidad colectiva*. Turner Publicaciones, Madrid.
- Williams, Lawrence E., y John Bargh. 2008. «Experiencing physical warmth promotes interpersonal warmth». *Science*, 332:606-607.
- Wilson, Christopher G. 2008. «Male genital mutilation: an adaptation to sexual conflict». *Evolution and Human Behavior*, 29:149-164.
- Wilson, David Sloan, y Edward O. Wilson. 2007. «Rethinking the theoretical foundation of sociobiology». *The Quarterly Review of Biology*, 82(4):327-348.
- Wilson, Paul R. 1968. «Perceptual distortion of height as a function of ascribed academic status». *The Journal of Social Psychology*, 74:97-102.
- Wilson, Timothy D., y Yoav Bar-Anan. 2008. «The unseen mind». *Science*, 321:1046-1047.

- Wilson, T. D., D. Lisle, J. W. Schooler, S. D. Hodges, K. J. Klaaren y S. J. La Fleur. 1993. «Thinking too much: introspection can reduce post-choice satisfaction». *Personality and Social Psychology Bulletin*, 19(3):33-339.
- Wiltermuth, Scott S., y Chip Heath. 2009. «Synchrony and cooperation». *Psychological Science*, 20(1):1-5.
- Wimmer, G. Elliott, y Daphna Shohamy. 2012. «Preference by association: how memory mechanisms in the hippocampus bias decisions». *Science*, 338:270-273.
- Winking, Jeffrey, y Nicholas Mizer. 2013. «Natural-field dictator game shows no altruistic giving». *Evolution and Human Behavior*, 34:288-293.
- Wohl, Michael J. A., y Nyla R. Branscombe. 2008. «Remembering historical victimization: collective guilt for current ingroup transgressions». *Journal of Personality and Social Psychology*, 94(6):988-1006.
- Wrangham, Richard W., y Luke Glowacki. 2012. «Intergroup aggression in chimpanzees and war in nomadic hunter-gatherers. Evaluating the chimpanzee model». *Human Nature*, 23:5-29.
- Wright, Daniel B., Amina Memon, Elin M. Skagerberg y Fiona Gabbert. 2009. «When eyewitnesses talk». *Current Directions in Psychological Science*, 18:174-178.
- Wright, Robert. 2007. «Los usos del antropomorfismo». En: Frans de Waal. 2007. *Primates y filósofos. La evolución de la moral del simio al hombre*. Paidós, Barcelona.
- Wu, Jia-Jia, Bo-Yu Zhang, Zhen-Xing Zhou, Qiao-Qiao He, Xiu-Deng Zheng, Ross Cressman y Yi Tao. 2009. «Costly punishment does not always increase cooperation». *PNAS*, 106(41):17448-17451.
- Yoeli, Erez, Moshe Hoffman, David G. Rand y Martin A. Novak. 2013. «Powering up with indirect reciprocity in a large-scale field experiment». *PNAS*, 110(supl. 2):10424-10429.
- Yu, Rongjun. 2013. «Revenge, even though it is not your fault». *Behavioral and Brain Sciences*, 36(1):40-41.
- Zacher, Mark W. 2001. «The territorial integrity norm: international boundaries and the use of force». *International Organization*, 55(2):215-250.
- Zahavi, Amotz. 2002. «Altruism: the unrecognized selfish traits». En: Leonard D. Katz, editor, *Evolutionary origins of morality*. Imprint Academic, Thorverton, Reino Unido.
- Zajonc, R. B. 1980. «Feeling and thinking. Preferences need no inferences». *American Psychologist*, 35(2):151-175.
- Zajonc, R. B., Pamela K. Adelman, Sheila T. Murphy y Paula M. Niedenthal. 1987. «Convergence in the physical appearance of spouses». *Motivation and Emotion*, 11(4):335-346.
- Zaragoza, Maria S., Kristie E. Payment, Jennifer K. Ackil, Sarah B. Drivdahl y Melissa Beck. 2001. «Interviewing witnesses: forced confabulation and confirmatory feedback increase false memories». *Psychological Science*, 12:473-477.
- Zebrowitz, Leslie A., y Mary Ann Collins. 1997. «Accurate social perception at zero acquaintance: the affordances of a gibsonian approach». *Personality and Social Psychology Review*, 1(3):204-223.

- Zentall, Thomas R. 2013. «Animals prefer reinforcement that follows greater effort: justification of effort or within-trial contrast? » *Comparative Cognition & Behavior Reviews*, 8:60-77.
- Zitek, Emily M., Alexander H. Jordan, Benoît Monin y Frederick R. Leach. 2010. «Victim entitlement to behave selfishly». *Journal of Personality and Social Psychology*, 98(2):245-255.
- Zizek, Slavoj. 2009. *Sobre la violencia. Seis reflexiones marginales*. Paidós, Barcelona.
- Zizzo, Daniel John. 2002. «Fear the evil eye». Department of Economics Discussion Paper No. 91. Universidad de Oxford, Oxford.
- Zizzo, Daniel John, y Andrew Oswald. 2001. «Are people willing to pay to reduce others' incomes? » *Annales d'Economie et de Statistique*, 63/64:39–65.