

Richard D. Precht

El arte de no ser EGOÍSTA

*Una reflexión
sobre la moral
y los obstáculos
para practicarla*

El Ojo del Tiempo Siruela

Richard David Precht

El arte de no ser egoísta

Una reflexión sobre la moral
y los obstáculos para practicarla

Traducción del alemán de
Isidoro Reguera

 Siruela

El Ojo del Tiempo

Créditos

Edición en formato digital: septiembre de 2014

Título original: *Die Kunst, kein Egoist zu sein.*

Warum wir gerne gut sein wollen und was uns davon abhält

En cubierta: ilustración de © María Belloso

© 2010 by Wilhlem Goldmann Verlag

a division of Verlagsgruppe Random House GmbH, München, Germany

www.randomhouse.de

This book was negotiated through

Ute Körner Literary Agent, S.L.

Barcelona - www.uklitag.com

© De la traducción, Isidoro Reguera, 2014

© Ediciones Siruela, S. A., 2014

c/ Almagro 25, ppal. dcha.

28010 Madrid

Diseño de cubierta: Ediciones Siruela

Todos los derechos reservados. Cualquier forma de reproducción, distribución, comunicación pública o transformación de esta obra solo puede ser realizada con la autorización de sus titulares, salvo excepción prevista por la ley. Diríjase a CEDRO (Centro Español de Derechos Reprográficos, www.cedro.org) si necesita fotocopiar o escanear algún fragmento de esta obra.

ISBN: 978-84-16208-53-1

Conversión a formato digital: www.elpoetaediciondigital.com

www.siruela.com

*Para Matthieu,
en camino hacia una vida autodeterminada*

La persona es buena, solo la gente es canalla.

JOHANN NEPOMUK NESTROY

Índice

Introducción

Bien y mal

El talk show de Platón

¿Qué es el bien?

Rivales de la virtud

El bien contra el bien

Lobo entre lobos

Lo que se llama malo

El príncipe, el anarquista, el investigador de la naturaleza y su herencia

Cómo cooperamos unos con otros

La evolución de la intención

Por qué nos entendemos

El animal que puede llorar

La naturaleza de la psicología

Capuchinos chillones

¿Es innata la equidad?

Sentimiento frente a razón

¿Quién toma nuestras decisiones?

Naturaleza y cultura

Cómo aprendemos moral

Ajedrez social

¿Cuánto egoísmo encierra el ser humano?

Buenos sentimientos

Por qué nos gusta ser amables

El bien & yo

Cómo nos obliga nuestra autoimagen

Amigo de mí mismo

Lo que podría ser una vida buena

El gato del yogui

¿Es igual la moral en todas partes?

Excursión a Shangri-La

Por qué las guerras no tienen por qué existir

Querer y hacer

La perspectiva-túnel moral

Sentimientos animales, responsabilidad humana

La moral de la horda

Por qué copiar precede a comprender

Parroquialismo estrecho de miras

Nosotros, los otros y los completamente otros

Asesinos completamente normales

En la estación de maniobras de la moral

El experimento Milgram

Cómo desplazamos límites

Inhibirse

Cómo nos escondemos de nosotros mismos

El comparativo categórico

Por qué nunca somos responsables

Contabilidad moral

Cómo arreglamos nuestra autoimagen con mentiras

El bróker, el cacao y los niños de Ghana

Por qué nunca somos competentes

En la tela de araña

Qué hace el dinero con la moral

Asesinato en el huerto familiar

Por qué nunca hay que tomar completamente en serio las reglas morales

Moral y sociedad

En el reino de la Reina Roja

De qué adolece nuestra sociedad

De la suerte de ser butanés

Por qué medimos mal nuestro bienestar

Saludos desde la Isla de Pascua

Por qué ya no crece nuestro bienestar

Mitos, mercados, hombres económicos

Lo que impulsa la economía...

El regreso a Friburgo

... y lo que debería impulsarla

El Sr. Ackermann y los pobres

Cómo entra la responsabilidad en la economía

El retorno de la virtud

Cómo fomentar el sentido ciudadano

Contribuyentes felices

Del trato con retribuciones

Ciudad, Estado federado, Estado federal

¿Qué horizonte necesitamos?

La República distanciada

De qué adolece nuestra democracia

La concordancia de los ciudadanos

Cómo podría reformarse la democracia

Speaker's Corner

La pérdida de la responsabilidad pública y cómo recuperarla

Epílogo

EL ARTE DE NO SER EGOÍSTA

Introducción

Cuando el periodista y guionista de televisión austriaco Josef Kirschner escribió en el año 1976 su célebre manual, titulado *El arte de ser egoísta*, no imaginaba cuánto le habría de superar la realidad social treinta y cinco años después. Kirschner pensaba entonces que nuestra sociedad está enferma porque la mayoría de las personas se amoldan demasiado y con ello pierden la oportunidad de seguir su propio camino¹. «Sin consideración alguna se ponen ante nuestros ojos las debilidades que nos impiden la autorrealización», anunciaba la solapa. En lugar de codiciar el amor, la alabanza y el reconocimiento sería mejor que intentáramos imponernos sin demasiados miramientos, liberados de las opiniones de los demás. Mejor un egoísta con éxito que un amoldado mojigato, rezaba la buena nueva.

Hoy nos preocupan otras cosas. La idea de la autorrealización ya no es un sueño lejano, sino una preocupación cotidiana. En el anhelo de ser diferentes a los demás, todos son iguales. Y la palabra egoísmo ha perdido su encanto prohibido. Las «debilidades» que Kirschner quería erradicar, hoy se echan de menos por todas partes: la consideración y la vergüenza, el altruismo y la modestia. Los banqueros, censurados como «egoístas», pasan por ser hoy los causantes de la última crisis financiera. Los economistas y los políticos dudan públicamente de las bondades de un sistema económico que se basa en los principios del egoísmo y del provecho propio. Consejeros empresariales y consultores enseñan al *mánager* el comportamiento cooperativo. Innumerables oradores ceremoniales, bien pagados, lamentan la pérdida de valores. Y apenas hay un *talk show* que transcurra sin una llamada difusa a una «nueva moral». Parece que el arte de no ser egoísta hoy se cotiza mucho.

Apelar a la moral en estos casos no le resulta difícil a nadie. Y tiene muchas ventajas. No cuesta nada y causa buena impresión de uno mismo. Pero por muy necesaria que en la era de la sociedad mundial resulte de hecho una nueva consideración de la moral —una moral tras el fin de la competencia sistémica entre socialismo y capitalismo, una moral en la época del cambio climático, del industrialismo feroz y de la catástrofe ecológica, una moral de la sociedad de la información y del multiculturalismo, una moral de la redistribución global y de la guerra justa—, parece que hasta el día de hoy poco sabemos sobre cómo funcionan de hecho moralmente los seres humanos.

En este libro se intentará una aproximación a esta cuestión. ¿Qué sabemos hoy sobre la naturaleza moral del ser humano? ¿Qué tiene que ver la moral con nuestra autocomprensión? ¿Cuándo actuamos moralmente y cuándo no? ¿Por qué no somos todos buenos si nos encantaría serlo? Y ¿qué podría cambiarse en nuestra sociedad para hacerla «mejor» a largo plazo?

¿Qué es siquiera la moral? Es el modo en que nos tratamos. Quien juzga moralmente divide el mundo en dos ámbitos: en lo que aprecia y en lo que menosprecia. Día a día, a veces hora a hora, juzgamos algo como bueno o malo, aceptable o inaceptable. Y lo sorprendente es que la gran mayoría de los seres humanos estamos de acuerdo en qué ha de ser el contenido de lo bueno moralmente. Se trata de los valores de la sinceridad y el amor a la verdad, la amistad, la fidelidad y la lealtad, la asistencia a los demás y el altruismo, la compasión y la misericordia, la amabilidad, la cortesía y el respeto, la valentía y el coraje civil. Todo esto es bueno de algún modo. No obstante, no hay una definición absoluta de lo bueno. Ser valiente es una buena cualidad, pero no en todos los casos. La lealtad honra al leal, pero no siempre. Y la sinceridad no lleva al paraíso sino que parece crear múltiples discordias.

Para entender el bien no basta con saber qué ha de ser. Lo que hemos de entender es nuestra naturaleza complicada y a veces atravesada. Pero ¿qué es eso de «nuestra naturaleza»? Para el filósofo escocés David Hume había dos modos de consideración posibles². Por un lado se la puede estudiar como un anatomista. Se pregunta entonces por sus «orígenes y principios más secretos». Este trabajo lo realizan hoy los investigadores del cerebro, los biólogos evolucionistas, los ecónomos del comportamiento y los psicólogos sociales. La segunda perspectiva es la de un pintor que pone ante los ojos la «gracia y belleza» del comportamiento humano. Esta tarea recae hoy en el *ressort* de los teólogos y filósofos morales. Pero así como un buen pintor estudia la anatomía del ser humano, también el filósofo ha de adentrarse hoy en los bocetos de los investigadores del cerebro, biólogos evolucionistas, ecónomos del comportamiento y psicólogos sociales. Pues el estudio de nuestra naturaleza no solo habría de decirnos algo sobre nuestros buenos propósitos, sino también sobre por qué nos guiamos por ellos tan pocas veces. Y quizá ofrecer alguna indicación sobre lo que puede hacerse en contra.

No es fácil decir lo que el ser humano es «por naturaleza». Cualquier explicación se reviste con el ropaje del tiempo en que vive el sastre de sus ideas. Para un pensador de la Edad Media, como Tomás de Aquino, la *natura* humana era el espíritu insuflado de Dios. Sabemos qué es bueno y malo porque Dios nos ha regalado un tribunal de justicia interior: la conciencia. En el siglo XVIII el tribunal cambió de artífice. Lo que antes había de ser obra de Dios fue para los filósofos de la Ilustración una aportación de nuestra racionalidad. Nuestra clara razón nos informaría con obligatoriedad de qué principios y modos de comportamiento son buenos y cuáles malos. En opinión de muchos científicos del presente, por el contrario, la «conciencia» no es ni un asunto de Dios ni una cosa de la razón, sino un conjunto de instintos sociales biológicamente antiquísimos.

Parece que hoy los biólogos son cada vez más competentes en asuntos de moral. Y parece tener éxito, quizá incluso demasiado, lo que el biólogo evolucionista Edward O. Wilson demandaba ya en el año 1975 que había que quitar de forma provisional la ética de manos de filósofos y «biologizarla»³. De hecho, la versión de los científicos es la más respetada hoy entre el público en general, en la televisión, en los periódicos y en las revistas de cualquier color. Los científicos recuerdan, con autosuficiencia, «que ya antes de la Iglesia había una moral, comercio antes de Estado, cambio antes del oro, contratos

sociales antes de Hobbes, instituciones benéficas antes de los derechos humanos, cultura antes de Babilonia, sociedad antes de Grecia, interés propio antes de Adam Smith y codicia antes del capitalismo. Todos estos aspectos son expresión de la naturaleza humana, y esto es así desde el más profundo Pleistoceno de los cazadores y recolectores»⁴.

No cabe duda alguna de que el origen de nuestra disposición moral está en el reino animal. De todos modos, la cuestión pendiente es hasta qué punto nuestra moral se ha desarrollado consecuente y oportunamente desde el punto de vista tanto biológico como cultural. Está claro que en el curso de la evolución nuestros cerebros hubieron de superar una cantidad increíble de nuevos desafíos. Y cuanto más inteligentes se volvieron parece que más complicada se fue haciendo la difícil y confusa cuestión de la moral. Así como somos proclives a la cooperación, también somos proclives a la desconfianza y a los prejuicios. E igual que añoramos paz y armonía, nos sobrevienen agresiones y odios.

La lógica flexible de la moral que los filósofos buscaron durante dos mil años tampoco se les ha revelado aún a los biólogos. Demasiado deprisa se encastillaron desde el comienzo en el principio «egoísmo». Parece que el motor de nuestra vida social no es otra cosa que el provecho propio. Y así como en el capitalismo el interés particular ha de llevar al final al bienestar de todos, el egoísmo en la naturaleza hubo también de derivar en el mono cooperativo «ser humano». Es fácil de entender. Y hasta hace algunos años también encajaba bien en el espíritu del tiempo. Pero la imagen que muchos científicos diseñaron del ser humano en los años 1980 y 1990 hoy se ha desvanecido. Hace pocos años éramos unos egoístas fríamente calculadores; hoy, en opinión de numerosos biólogos, psicólogos y ecónomos del comportamiento, poseemos un talante bastante simpático y cooperativo. Y nuestro cerebro nos premia con alegría cuando hacemos algo bueno.

También han cambiado de manera radical en el último decenio los puntos de vista sobre el influjo de los genes en nuestro comportamiento. Pero, antes como ahora, los supuestos más importantes sobre la evolución de la cultura humana son especulativos: ya se trate del desarrollo de nuestro cerebro, de la aparición del lenguaje oral, del nexo entre nuestra sexualidad y nuestro comportamiento vinculante, del comienzo de la cooperación y el altruismo, en ningún caso estamos sobre suelo firme.

La exploración de nuestra biología es una fuente importante para el conocimiento de nuestra capacidad de ser «buenos». Pero es solo una entre otras. ¿Por qué animales como nosotros, que tienen objetivos contradictorios, que pueden llorar y sentir alegría por el mal ajeno, habrían de atenerse en su desarrollo a teorías matemáticas y modelos calculados con precisión de su naturaleza y moral? Precisamente el uso irracional que hacemos de nuestra capacidad racional es el motivo de que seamos algo muy especial: cada uno de nosotros siente, piensa y actúa de modo diferente.

Lo que en este libro se reúne sobre el tema de la moral se distribuye en el mundo de las universidades en numerosas especialidades y facultades. Desde la sociobiología hasta la fundamentación filosófico-trascendental de la moral, desde el empirismo inglés hasta la investigación cognitiva, desde Aristóteles hasta la economía del comportamiento, desde la

investigación de los primates hasta la etnología, desde la antropología hasta la sociolingüística y desde la investigación del cerebro hasta la psicología social.

La mayoría de los científicos de estas especialidades solo pocas veces tienen en cuenta las investigaciones hechas en otros campos. Con este modo de actuar, la moral del ser humano se desintegra en escuelas teóricas y direcciones de pensamiento, dominios especializados, aspectos parciales y perspectivas. Por ello no será tarea fácil escribir una guía de viaje para la moral. A menudo el camino a través de la espesura de las facultades solo puede recorrerse dificultosamente. E incluso resulta inevitable que queden sin contemplar algunos puntos de interés de la ciencia y sin utilizar una u otra fuente clara.

La primera parte del libro se dedica a la esencia y a las reglas fundamentales de nuestro comportamiento moral. ¿Es el ser humano por naturaleza bueno, malo o nada de ello? El esfuerzo por conseguir una imagen realista del ser humano no ha acabado en absoluto. Intentaré conectar algunas viejas ideas importantes de la filosofía con numerosos resultados, nuevos y novísimos, de la investigación. ¿Es arrastrado el ser humano en el fondo de su corazón por el egoísmo, la codicia, el instinto de poder y el propio interés, como en estos tiempos de crisis financiera (y no solo en estos) se oye y se lee por doquier? Y ¿son sus instintos, los muy citados *animal spirits*, nada más que algo malo y nocivo? ¿O hay de verdad algo noble, altruista y bueno en el ser humano, como Goethe pretendía? Y si es el caso, ¿qué? Y ¿bajo qué condiciones aparece?

De la idea del bien en Platón se va en primer lugar a las cosmovisiones, a las ideas de que el ser humano podría ser bueno o malo por naturaleza. De estudios sobre monos y antropoides aprendemos la fuerza con que está anclado en nosotros el sentido de la cooperación. Pero también por qué a menudo nos comportamos de forma tan imprevisible. Nuestro sentimiento de comprensión hacia los demás tiene raíces biológicas, igual que nuestro sentimiento de ser tratados de manera injusta. Ser moral es una necesidad humana completamente normal, aunque solo sea porque la mayoría de las veces sienta bastante bien hacer algo bueno. Una vida inmoral, por el contrario, de la que somos conscientes como tal nosotros mismos, es difícil que nos haga felices a largo plazo. Pues el ser humano es el único ser vivo que justifica sus actos ante sí mismo. Y los medios de esa justificación se llaman «motivos». El universo de nuestra moral no consiste en genes o intereses, sino en motivos.

Hasta aquí todo muy bien. Pero ¿por qué van mal tantas cosas en el mundo si casi todos queremos siempre el bien? Nuestra búsqueda de motivos, nuestras evaluaciones y justificaciones no nos convierten necesariamente en seres humanos o animales mejores. Como dote peligrosa, esa búsqueda nos pertrecha con armas apenas controlables, que utilizamos tanto contra nosotros mismos como contra otros. ¿Por qué, por lo demás, casi siempre creemos tener razón? ¿Por qué sentimos culpa tan pocas veces? ¿Cómo conseguimos aplazar y reprimir nuestros buenos propósitos?

La segunda parte del libro se ocupa de estos enredos: de la diferencia entre la psicología de nuestra autoexigencia y la psicología de nuestro comportamiento cotidiano. De la contradicción entre el *programa* y la *ejecución* de la moral.

Nuestro dilema no es difícil de aclarar. Por un lado, llevamos en nosotros la herencia

antiguísima de nuestros instintos morales, que a menudo nos indican el camino correcto al actuar en nuestro mundo moderno; pero a menudo no. Por otro, la razón no nos libra necesariamente de esa miseria. Cuanto más largo se haga el camino entre nuestros instintos sociales y nuestro pensar, entre nuestro pensar y nuestro actuar, más profundo será también el abismo entre querer y hacer. Es ese foso el que posibilita a posteriori los numerosos escrúpulos morales: que estemos descontentos con nosotros mismos, desesperemos y nos arrepintamos.

Tal vez esta sea la respuesta al dilema de por qué resulta que casi todas las personas que conozco se consideran de algún modo buenas y sin embargo hay tanta injusticia e infamia en el mundo. Porque somos la única especie animal que es capaz de alimentar buenos propósitos y luego pasarlos por alto. Porque conseguimos medir con dos escalas diferentes nuestro caso y el de los otros. Porque solo pocas veces nos avergüenza poner una excusa. Porque nos inclinamos gustosamente a pintar de color de rosa nuestra autoimagen. Y porque nos ejercitamos pronto en librarnos de responsabilidades.

La tercera parte plantea la cuestión de qué podemos aprender de todo ello para nuestra convivencia futura. Si Bertolt Brecht —el gran sociobiólogo entre los poetas— tuviera razón, entonces «primero la comida y luego la moral». En consecuencia, en un país como Alemania, en el que hay tanta sobreabundancia de comida, tendría que haber también muchísima moral. Y es verdad que vivimos en un país muy liberal, en la cultura quizá más libre y tolerante de la historia. Pero en contra se eleva la queja, no injustificada, por la pérdida de valores. Las virtudes y la moral pública se van diluyendo dramáticamente hoy día. Se desmoronan y deterioran la Iglesia, la patria, el suelo natal, la cosmovisión: los viejos edificios de la burguesía triunfante en los que antes se aposentaba, bien que mal, nuestra moral. ¿Quién se extrañará de ello? Un observador extraterrestre que examinara, aunque nada más fuera durante un solo día, la televisión, la radio, los periódicos e Internet apenas encontraría un indicio de que vivimos en una democracia; en un orden social basado en la cooperación, la solidaridad y el compañerismo. Lo que percibiría sería una propaganda que con un despliegue financiero de miles de millones no fomenta otra cosa que el incesante desarrollo del egoísmo.

Quiero hacer en este libro algunas insinuaciones posibles sobre lo que podríamos mejorar en la economía, la sociedad y la política. No solo se trata en ello de buena o mala disposición. Se trata de cómo puede fomentarse nuestro compromiso para con los demás, en un momento en el que nuestro modelo de sociedad está en juego como no lo estaba desde hace muchos decenios. Y de propuestas de cómo podríamos modificar las instituciones sociales de modo que hagan más fácil el bien y más difícil el mal.

Mi agradecimiento va dirigido en especial a todas las personas que leyeron primero este libro y que lo comentaron y mejoraron con sus inteligentes consejos. La mirada aguda del biólogo es del profesor Dr. Jens Krause, de la Universidad Humboldt de Berlín. El profesor Dr. Thomas Mussweiler, de la Universidad de Colonia, lo analizó como psicólogo social. El profesor Dr. Christoph Menke, de la Universidad de Fráncfort del Meno, lo leyó como filósofo. El profesor Dr. Hans Werner Ingensiep, de la Universidad de Duisburg-Essen, lo examinó como biólogo y filósofo. El profesor Dr. Achim Peters,

de la Universidad de Lübeck, lo valoró desde el punto de vista de un neurobiólogo. El profesor Dr. Jürg Helbling, de la Universidad de Lucerna, lo inspeccionó desde el observatorio de un antropólogo social y etnólogo. Sus estímulos y sus críticas han sido muy valiosos para mí. Doy gracias al Dr. Torsten Albig por sus informaciones sobre política local, a Martin Möller y Hans-Jürgen Precht por sus observaciones críticas y provechosas. Gracias especiales a Matthieu, David y Juliette por sus valiosas lecturas. Y muy especiales a mi mujer, Caroline, sin la que este libro nunca hubiera sido lo que es.

Y por último pero no menos importante, mi agradecimiento a los Ferrocarriles Alemanes (Deutsche Bahn). Gran parte del trabajo en este libro la disfruté en trenes magníficos, en vagones restaurantes y en turbulentas mesas de cuatro. Pero mucho más a menudo en el melancólico silencio matutino del paisaje del Mosela, en una línea secundaria, nada rentable en absoluto, entre nómadas que iban de compras, trabajadores emigrantes y clubes de bolos, entre Colonia, Cochem, Wittlich, Wasserbillig y Luxemburgo. Agradezco las innumerables conversaciones de las que fui testigo involuntario. Me reforzaron una y otra vez en la idea de que a menudo los filósofos captan la esencia del ser humano solo insuficientemente. Mi agradecimiento también al desconocido camarero del bistró, que compartió tantas veces la mañana conmigo y cuyas máximas y reflexiones acompañaron tan a menudo mi trabajo. Ojalá el votante y contribuyente alemán, no solo en mi interés, siga como hasta ahora impidiendo con éxito la oferta pública de venta de la Deutsche Bahn.

Ciudad de Luxemburgo, agosto 2010
Richard David Precht

Bien y mal

El *talk show* de Platón

¿Qué es el bien?

Podemos convenir fácilmente en qué sea un *talk show*. Un *talk show* es un programa de entretenimiento en forma de entrevista en radio y televisión. Un anfitrión reúne a sus invitados en un lugar elegido, la mayoría de las veces un estudio, los entrevista y abre un diálogo entre los participantes dirigido por los moderadores.

Hasta aquí está claro. Pero ¿quién lo inventó? Si se cree a Wikipedia, el *talk show* proviene de Estados Unidos, inventado allí en los años 1950. En Alemania comienza en 1973: *Je später der Abend* [Cuanto más entrada la tarde-noche] de Dietmar Schönherr. Pero el auténtico creador del *talk show* es Platón.

Aproximadamente cuatrocientos años antes de Cristo comienza el filósofo griego con la concepción de un *talk* culto sobre las grandes cuestiones de este mundo: ¿cómo he de vivir?, ¿qué es la felicidad?, ¿qué es el bien?, ¿para qué necesitamos el arte? Y ¿por qué no congenian entre sí hombres y mujeres?

El productor del *show* se llama Platón. Y su anfitrión es Sócrates. En verdad un profesional experimentado. Mantiene la conversación de forma distendida, lleva las riendas del grupo, hace envites de vez en cuando y plantea preguntas más o menos envenenadas. Con todo ello, casi siempre noquea retóricamente a los demás. Por muy seguros que los invitados estén de sus puntos de vista al comienzo, al final han de reconocer que una vez más el más inteligente es el propio Sócrates. Le dan la razón más o menos convencidos. Y sean los que sean los interlocutores, dos, tres o cuatro, siempre se trata de invitados de muchos quilates: profesionales de la política, poetas, profetas y pedagogos; acreditados expertos del arte de gobernar, de la estrategia militar, de la retórica o de las artes. Como escenario sirven diferentes *settings*. A veces los invitados se reúnen en la villa de algún hombre prominente, a veces dan un paseo por el entorno de Atenas, a veces discuten cenando. Y hasta en otra ocasión se encuentran en la cárcel. Los escenarios dan la impresión de ser tan naturales y auténticos como los invitados. El único problema es que todo está apalabrado y escenificado. Y a falta de posibilidades de difusión electrónica, el productor ha de conformarse con el papel.

Pero de todos modos Platón es el primer pensador de Occidente que se decide a no eludir el conflicto de representaciones, puntos de vista e ideas, sino a discutirlo hasta el final. Casi todo lo que tenemos de los escritos de Platón son discusiones y controversias así. Pero ¿cuál es el sentido de todo ello? ¿Quién era ese Platón?

De joven tuvo una vida digna de envidiar, creció con una cuchara de plata en la boca⁵. Su familia era tan rica como influyente. Pero las oportunidades de llevar una vida tranquila eran pocas. Los tiempos eran demasiado agitados. Cuando nace Platón, el año

428 antes de Cristo, acaba de morir Pericles, el político *superstar* de Atenas. Un cambio de época. Ha comenzado la larga y encarnizada guerra con los rivales de Esparta; al final acabará con Atenas.

Pero a Platón le va bien. Mientras los soldados de Atenas fracasan y mueren en Sicilia, y el ejército espartano merodea por los campos de alrededor, mientras la democracia en la ciudad se debilita a causa de una élite económica, la flota se va a pique y finalmente la democracia ática se desmorona del todo, él recibe una educación excelente. Puede pensarse que quiere hacer carrera, dar un ejemplo modélico a su familia.

En la ciudad, por otro lado, reina la anarquía. El orden decae a toda velocidad. Una vida humana ya no tiene mucho valor. Un día, en esa época, Platón se encuentra por las calles con una persona extraña, un vagabundo sin dinero ni bienes, alguien, por decirlo así, a quien un rayo de inteligencia ha dejado sin techo. Los jóvenes intelectuales de la ciudad están fascinados. El *outsider* es consecuente y renuncia a toda pertenencia. Un revolucionario, armado nada más que con su peligrosa retórica, que se ríe de los gobernantes. Un burlón que se mofa de sus valores, que desmitifica sus ideas de mundo. Ese hombre se llama Sócrates.

Cientos de rostros rodean a Sócrates. Pero casi nada sabemos de quién era ese hombre en realidad. Como Jesucristo, Sócrates es sobre todo una figura de leyenda. Así como no hay ningún testimonio escrito proveniente de la pluma de Jesucristo, tampoco de la de Sócrates. Lo que sabemos, lo sabemos por los pocos fragmentos que quedan escritos por sus opositores, y por los muchos elogios que también quedan de sus partidarios y admiradores. Como en el caso de Jesús, también en el de Sócrates puede suponerse que vivió de hecho. Y que ejerció un influjo extraordinariamente decisivo sobre unos pocos fans.

Pero el más ferviente de esos entusiastas fue Platón. Si el veinteañero no se hubiera adherido al viejo, quién sabe qué hubiera sido de él. Platón es el evangelista de Sócrates. Lo convierte en el *superstar* del mundo antiguo, en un genio universal de la lógica y la razón. Sócrates sabe lo que mantiene a los seres humanos en su punto más íntimo. Es el único conocedor de la fórmula del mundo.

El encuentro de Platón con Sócrates le deja huella. Poco tiempo después, Platón abandona sus ambiciones políticas. Ya no quiere ser nada; nada, en cualquier caso, de mucha relevancia a ojos de la sociedad. Sócrates abre los ojos al joven frente a la farsa y corrupción de la sociedad, frente al engaño y la mentira y la egolatría de los gobernantes. La mejor democracia pierde todo su valor cuando el sistema político entero se pudre y solo consiste ya en facciones egoístas, clanes, privilegios y arbitrariedad.

En el año 399 antes de Cristo parece que los regentes de Atenas se hartan ya de tanta broma. Arrastran a Sócrates ante el juzgado y le procesan. La sentencia de muerte se pronuncia rápidamente; el motivo está claro. Sócrates «corrompe a la juventud»: a los ojos de los oligarcas dominantes se trata de un cargo justificado. Cuatrocientos treinta años después la autoridad judeo-romana de Jerusalén condenará a muerte al predicador ambulante Jesús por motivos semejantes: por contaminar a la patria. En ambos casos es sobre todo el proceso último el que testifica que esas personas existieron. Y juntos,

Sócrates y Jesús, son los ancestros de la cultura occidental.

La muerte de Sócrates no detiene el curso de sus ideas. Solo crea un mártir. Y entonces llega la hora de Platón. Continúa el proyecto de su maestro, aunque con recursos financieros muy diferentes. Doce años después de la muerte de Sócrates, compra un terreno y abre allí una escuela: la Academia. La entidad no tiene precedentes. Los jóvenes libres tienen la oportunidad de vivir allí gratis varios años en una especie de comuna filosófica. El plan de estudios abarca las materias de matemática, astronomía, zoología, botánica, lógica, retórica, política y ética. Al final, así lo desea Platón, abandonarán la escuela hombres altamente formados. Ellos han de mejorar el mundo. Han de ser intelectuales de espíritu refinado y dirigentes políticos liberados de falsos impulsos personales. Un ejército de salvación filosófico para una sociedad enferma. De hecho, muchos de los graduados allí salen a diferentes partes del mundo como misioneros de la Academia y consejeros de los poderosos.

La condición más importante para ese trabajo es el conocimiento de la vida buena. Es la cuestión que más interesa a Platón entre todas. Todo el pensar de la Academia está supeditado a este objetivo: conocer y vivir el bien. Solo con ese motivo analizan los académicos las convenciones y mitos transmitidos y critican falsas verdades y proyectos de vida. Para Platón, los filósofos son auxiliares para la crisis y exploradores de déficits de sentido. La demanda de tales hombres –las mujeres no desempeñan papel alguno en el mundo de Platón– es grande. La decadencia de la moral pública y privada, los disturbios bélicos y el desamparo general piden a gritos un nuevo ordenamiento de las relaciones, una revolución de las almas.

¿Qué es, pues, una vida buena, mejor? ¿De qué talante moral ha de curarse Atenas? Los primeros escritos de Platón delatan cuán animada y enconadamente se discute sobre esa cuestión⁶. La búsqueda es omnipresente. La sociedad está en peligro. Y en las ágoras de la ciudad, en los foros y en las casas privadas cruzan sus retóricas espadas sobre todo personas jóvenes.

Vistas esas cosas desde hoy quizá extrañen. Pues la pregunta no es muy moderna. Y el «bien» nos parece mucho más abstracto que a los antiguos griegos. Pero también en Alemania no hace mucho que los jóvenes se calentaban la cabeza con esa cuestión. Desde mediados los años 1960 hasta mitad de los años 1970, para muchos jóvenes intelectuales lo privado se consideraba lo político. Y también el movimiento ecologista de los primeros años 1980 exigía de sí y de la sociedad: «¡Tienes que cambiar de vida!». Solo el fuerte incremento del bienestar que se volvió a vivir en los años 1980 y 1990 redujo al silencio durante mucho tiempo las discusiones sobre una vida alternativa, valores alternativos y economías alternativas.

La cuestión de la vida buena se plantea en momentos de crisis. En tiempos de Platón se trataba nada menos que de la totalidad. Cuando uno se imagina la situación en la que él filosofa, nuestro tiempo presente, incluso contando con la crisis económica mundial, parece tranquilo e inofensivo. Nunca antes Occidente vivió un florecimiento así del arte y una tempestad tal de ideas rompedoras como en la antigua Atenas. Pero la superpotencia está ante el inminente colapso total.

La receta de Platón frente a la ruina es la idea de una purificación. Piensa que las personas deberían aprender una forma nueva de habérselas correctamente consigo mismos. En lugar de plantear exigencias al Estado y a la comunidad habrían de comenzar por sí mismos. Pues solo una persona muy virtuosa es también un buen ciudadano.

Hasta ahí la idea. Pero las dificultades que plantea un programa así son grandes. También Platón sabe que los seres humanos reales no viven en un mundo ideal, ni exterior ni interior. Externamente, las vicisitudes de la vida, los influjos, el azar y el destino determinan en muy gran medida mi comportamiento. Y tampoco interiormente la mayoría de los seres humanos navegan en aguas tranquilas. Sus miedos y preocupaciones, sus inclinaciones y deseos, sus necesidades y anhelos los bambolean de una parte a otra.

¿Cómo conseguir en tales circunstancias una autoconciencia positiva? ¿Cómo convertirse en alguien capaz de llevar una vida buena, moralmente limpia? ¿Cómo conseguir el necesario autocontrol y autodominio? Para aclarar estas cuestiones Platón escenifica sus *talk shows* manuscritos. Con su *talk master*, Sócrates, álter ego del autor, conduce al lector por el derrotero de los puntos de vista y los argumentos. Para Platón este es un juego maravilloso. Es el director de escena y el moderador a la vez. Y en ese casino del pensar al final siempre gana la banca, es decir, Sócrates/Platón. Solo en casos contados la decisión se pospone. Platón consigue de este modo sacar al lector de allí en donde suele estar. Paso a paso tematiza todas las actitudes ante la vida imaginables y discute las ventajas frente a los inconvenientes. Se aclaran inexactitudes conceptuales y se destapan las contradicciones. Al final, el grano se separa de la paja y se pone orden en la diversidad. Los interlocutores de Sócrates aprenden a superar sus falsas ideas. Y se aclaran respecto a cómo podría ser una vida buena y correcta para cada uno.

Sin duda alguna el *talk show* de Platón es un formato de éxito. De todos modos la investigación ha especulado a menudo para qué público fue pensado. Como es natural, el lector culto sabía perfectamente que ese Sócrates no era el auténtico Sócrates. Se sabía que ya estaba muerto. ¿Cuál es el sentido, pues, de que Platón se oculte tras Sócrates? Es posible que los primeros *Diálogos* de Platón se inspiren en auténticas asociaciones de ideas del Sócrates histórico. Pero solo los primeros. Por lo que respecta al público, está bien claro que los *talk shows* habían de servir para la educación popular, pero ¿de qué pueblo? Para la mayoría, los *Diálogos* eran demasiado difíciles de comprender. Es probable que en definitiva solo un pequeño círculo leyera esos escritos. O los escuchara —como sucede en un *talk show* auténtico— leídos por otros, incluso puede que con los papeles repartidos.

Y ¿cuál era la moral de los textos? Las ideas de Platón se presentan tan simpática, incluso humorística, como autoritariamente. Sócrates exige a sus interlocutores que repasen con dureza su vida y que lo cambien casi todo. Cada uno ha de vivir como si tuviera siempre un filósofo detrás, clavando en él su severa mirada. Sería mejor aún si uno mismo se convirtiera en un filósofo sabio. Pues precisamente ahí ve Platón el supremo objetivo del ser humano. Una pretensión bastante extraña, de todos modos. ¿Quién tiene ganas de ello y, sobre todo, tiempo? Si todos siguieran el consejo de Platón

casi con seguridad que el sistema económico se iría a pique. Y no nos hagamos ilusiones: la idea de que todos los hombres hayan de convertirse en filósofos solo pudo surgir en una época en que mujeres y esclavos realizaban la mayoría del trabajo.

Puede pensarse también que cualquier búsqueda de la verdad es siempre algo aburrido cuando ya hay alguien –a saber, Platón– que conoce esa verdad y todo lo sabe mejor. Siempre existe el mismo problema con los iluminados, desde Platón y Buda hasta Bhagwan o el Dalai Lama. Pero parece clarísimo que hasta el día de hoy a muchos buscadores de la verdad no les molesta que alguien juegue con ellos a la liebre y la tortuga y milagrosamente siempre llegue el primero.

Consideradas las cosas desde esta atalaya, la filosofía de Platón tiene desde el principio un carácter un tanto «esotérico». Y esta impresión se refuerza incluso por el hecho de que el discípulo de Sócrates demande de sus partidarios y lectores una decisión clara y efectiva: han de comprometerse a ser buenos y abjurar de cualquier otra tentación. Tienen ante sí una forma de vida radical, forjada por el férreo entrenador Platón.

Pero ¿qué aspecto presenta ese camino? La vieja cuestión en litigio, muy extendida entre los griegos, reza: ¿cómo funcionar en la vida con los placeres sensibles? ¿Hacen buena la vida? ¿O perturban la vida buena? También para Platón esta es una cuestión crucial: ¿qué hace más feliz a largo plazo, ¿la razón o el placer? La respuesta es bastante clara: los gozos efímeros del placer pesan como plumas frente a la satisfacción duradera de una vida buena y honrada. De hacer caso a Platón, el cuerpo, con sus fuertes impulsos y necesidades, solo nos detiene en la búsqueda de felicidad. Una vez y otra nos lleva a tentaciones y caminos erróneos. Y solo es libre quien se libera de todo ello. Una vida realmente feliz –la palabra de Platón para ello es «eudemonía»– libera de juzgar la vida por la pobre escala de placer y displacer. Pues quien hace eso permanece toda su vida en la pubertad por lo que respecta a su madurez espiritual. El verdadero filósofo, sin embargo, está más allá de sus necesidades sensibles.

Dado que todos los placeres de los sentidos están limitados en el tiempo y que toda felicidad sensible puede convertirse rápidamente en su contrario, Platón elige una forma de vida con seguro a todo riesgo incluido: evitar el dolor en lugar de buscar el placer. Las enormes consecuencias de esto para la historia de la cultura europea no pueden valorarse nunca lo suficiente. Cuando la filosofía de Platón vuelve a revivir en la Edad Media, su ideal ascético y enemigo del cuerpo arrasa en el cristianismo y desde ahí retorna por fin a la filosofía. Incluso la Ilustración, abiertamente antirreligiosa, se embriagará con esta cerveza sin alcohol: que la meta de la vida está en superar tanto como sea posible la sensualidad primitiva.

Para ser justos hay que decir que Platón lucha consigo mismo en algunos momentos de sus *Diálogos* para ver si de verdad ha de mantener o no la radical afirmación que ha hecho⁷. Pero la quintaesencia no puede desmentirse en ningún caso: el principio del placer no es sostenible. Y así es como el placer resulta víctima en Platón del ajuste de cuentas con los riesgos y los efectos colaterales que conlleva.

Así pues, la respuesta de Platón a la cuestión crucial es: ¡Solo las satisfacciones que sean absolutamente necesarias! Quien ama la verdad y el bien nunca se deja confundir

por sus bajos instintos. El sexo, el dinero, la comida o los demás placeres no hacen feliz de forma duradera, sino solo un modo filosófico de vida contenido. Todo lo demás es todo lo demás. Y quien mide su vida por el criterio de placer y displacer elige un falso patrón de medida.

Pero ¿cuál es el correcto? El arte de ponderar de manera inteligente la propia vida es un asunto bastante complicado. La crítica de Platón a la falsa medición resulta tan clara como difícil lo tiene a la hora de proporcionar un patrón de medida mejor. Si no se quieren complicaciones podría decirse que el patrón de medida sería el saber y el conocimiento. Pero medir la vida por el patrón de la verdad, ¿hace feliz realmente? Aunque las alegrías del conocimiento sean grandes a veces, no duran mucho. ¿Cuántos malos conocimientos pueden arruinarme el día? ¿Y una ecuación integral resuelta de forma precisa es de hecho más gratificante a largo plazo que una noche de amor fantástica?

Y especialmente crítico es el siguiente reparo: si fuera verdad que nada gratifica tanto como saber y conocer, ¿no debe decirse entonces que aprender y conocer son «placenteros»? ¿Que placer y conocimiento van unidos, por tanto, aunque solo sea porque de otro modo no se podría explicar en absoluto cómo una vida de aprendizaje y de aspiración a la verdad puede hacer feliz siquiera? Del placer no se puede prescindir por completo, pues. Platón es un zorro tan listo que considera también esta objeción. Por supuesto que el ser humano necesita para la felicidad una cierta dosis de placer, razona él; la única cuestión es: ¿de qué calidad?

Según Platón, el placer no es el criterio, sino más bien algo así como una recompensa posterior. Pero con ello se plantea enseguida la pregunta por el criterio realmente válido ahora. Y para contestar esa pregunta Platón entra en su tema capital. La medida de todas las cosas es ¡el bien! Lo que Platón exige de sus discípulos es el reconocimiento de una jerarquía clara: todo deseo y acción han de estar ordenados de tal modo que se subordinen a la aspiración al bien. Solo una persona buena es una persona feliz. Y así ya no queda más que la pregunta más difícil de todas: ¿qué es, pues, «el bien»?

Naturalmente, puede hacérselo uno fácil y tomar el camino contrario e indagar qué es el mal. Según Wilhelm Busch, por ejemplo: «El bien, y esto es seguro, es siempre el mal del que se prescinde». Pero ¿tiene razón Wilhelm Busch?

Mientras escribo esto, conmueve a la República el caso de un hombre que en una estación de metro de Múnich acudió en ayuda de dos escolares que estaban siendo golpeados y fue por ello vapuleado por los agresores hasta la muerte. ¿Quién no llamaría «buena» esta valiente intervención, este esforzado coraje civil? Permanecer con las manos en los bolsillos y desentenderse del caso habría sido menos bueno. No prestar auxilio es ciertamente un «bien del que se prescinde» pero, según los criterios de Busch, no sería nada malo. Así pues, prescindir del mal no siempre resulta suficiente.

El pasaje más famoso sobre el bien se encuentra en la obra capital de Platón, la *República*⁸. El bien, según se dice allí, es algo muy especial, la cosa más grande y más fantástica del mundo. En formulación un tanto crítica puede describirse fácilmente: el bien es mucho más que el placer y más también que el conocimiento. Pero ¿cómo

expresarlo con precisión?

La respuesta es: ¡de ningún modo! En lugar de dar una definición positiva del bien Platón hace que su Sócrates cuente un símil, la imagen quizá más famosa de la historia de la filosofía⁹. ¡Mirad el sol espléndido! Da luz y calor a la vez. Es el sol el que nos posibilita ver y conocer. Y a la vez hace que todo crezca y se desarrolle sobre la tierra. Y ¿no sucede con el bien exactamente lo mismo? Inspira y esclarece nuestro pensamiento y nos acerca a la verdad. Y cuanto más conocemos más percibimos. Nuestro agudo espíritu proporciona a las cosas que nos rodean su perfil y con ello su existencia. Así como el sol, que está sobre todas las cosas, lo entreteje todo, así el bien —que también está sobre las cosas— entreteje nuestra existencia humana. En otras palabras: así como el sol regala la vida, el bien da valor y sentido a nuestra existencia.

Hasta ahí el «símil del sol» de Platón, una imagen bonita y muy famosa. Pero ¿por qué una imagen? ¿Por qué un agudísimo y frío analítico del espíritu como Platón acude a un símil en un punto clave de su obra como este? ¿Desde un punto de vista objetivo, la comparación no es en el fondo más que una afirmación! Hoy no hay duda alguna de que el Sol posibilita la existencia de la vida sobre la Tierra. Pero ¿qué aboga por que haya efectivamente un bien con propiedades semejantes a las del sol? ¿Dónde está la prueba?

Y además, tampoco los interlocutores de Sócrates quedan *satisfechos*. La imagen no convence del todo. Y el gran gurú infalible se ve obligado a posponer afablemente un esclarecimiento más preciso del bien: «Dejemos por ahora qué sea el bien mismo...»¹⁰. ¿Qué ha sucedido? ¿Estaba de hecho tan inseguro Platón respecto a la cuestión del bien? ¿O tenía motivos estratégicos para dejar tan poco iluminado el bien a pesar del símil del sol? Los conocedores de Platón no se ponen de acuerdo. Tampoco un escrito sobre las últimas enseñanzas de Platón parece solucionar el problema. En ese escrito Platón equipara el bien con «el Uno», es decir, con Dios. Consideradas así las cosas, la imagen funcionaría: la misma fuerza que con el Sol modela la naturaleza, modela con el bien nuestra existencia. Será a este tren al que salten después los primeros pensadores cristianos, definiendo a Dios como lo verdadero y lo bueno a la vez: «¡Yo soy la luz, la verdad y la vida!». Pero, en honor a la verdad, habría que añadir que la «doctrina no escrita» de las lecciones de Platón en la Academia no procede del maestro mismo. Queda como algo meramente especulativo que Platón haya equiparado el Bien con el Uno¹¹.

Una conclusión sigue siendo la misma en cualquier caso: el bien permanece indecible. La «alegoría más grande», como Platón llama al bien, es a la vez la más vacía. De modo que los *Diálogos* dan vueltas sin parar en torno a algo desconocido. En un momento, Platón describe el bien como nutriente imprescindible del «plumaje del alma». ¡Qué imagen más maravillosa¹²! Pero, como todas las imágenes maravillosas, también muy opaca. Se podría deducir de todos modos que sin el bien el ser humano es una gallina pelada. Pero solo el talentoso discípulo de Platón, Aristóteles, el científico más importante de su tiempo, hará el esfuerzo de determinar zoológicamente más de cerca el plumaje de las almas. Pero de eso hablaremos más tarde.

La gran aportación de Platón es haber desenmascarado la moral engañosa y

arrogante de muchos de sus contemporáneos. La «moral de los señores» y su incuestionable «derecho del más fuerte» no superaron su examen. En lugar de ello Platón obligó a los interlocutores de Sócrates a *justificarse* por su actitud y sus hechos. Pero ¿qué tenía él mismo que ofrecer? Para Platón el bien es una última esencia inexplicable que entreteje «desde arriba» nuestras vidas; una magnitud superior, más elevada que la existencia humana. El bien existiría aunque no hubiera ser humano alguno. Es invisible, incomprensible en su totalidad, pero objetivamente existente, sin duda. Con mi opinión personal el bien tiene tan poco que ver como con mi opinión sobre el Sol o sobre un rábano sin sal. La cuestión es: ¿cómo puedo instruirme en el conocimiento del bien de modo que lleve siempre una vida buena? Porque si consigo esto, si llevo conmigo el bien como una brújula moral bien calibrada, entonces puedo convertirme en ejemplo de todos los demás y con ello en «rey filósofo».

Según Platón, el objetivo máximo es convertirse en un ser humano que siempre sepa qué ha de hacer, que pondere moralmente cada situación de modo correcto y se decida entre alternativas con la seguridad de un sonámbulo.

Ya, si se pudiera hacer esto siempre... ¿No suena demasiado bonito como para ser verdadero? O quizá habría que gemir: ¡qué aburrido! En cualquier caso la pregunta es: una vida así, ¿es siquiera posible?

Rivales de la virtud

El bien contra el bien

Buena persona f.^{1*} Poseso que pierde su vida pensando y haciendo siempre y solamente el bien. Dado que el bien ha de ser a la vez lo correcto, las buenas personas entran pronto en un peligroso movimiento de balanceo: lo correcto cambia constantemente, pero lo bueno tiene que resistir frente a cualquier caducidad. En un *spagat* cada vez más precario entre lo correcto y lo bueno muchas buenas personas sufren una rotura de pelvis.

GUY REWENIG

Juguemos un poco: imagínese usted por una vez que posee una fortuna incalculable. Digamos, por ejemplo, 10.000 millones de euros. Una suma muy grande (si no se gasta en la salvación de un banco, claro). Nadie necesita tanto dinero, además usted ya tiene todas sus necesidades cubiertas. Así que puede gastar tranquilamente el dinero, por ejemplo con un buen fin.

¿Qué es lo primero que le viene a la cabeza? Quizá piense en los millones de niños hambrientos en la zona del Sáhel, en Etiopía o en la India. O en la selva tropical de Brasil o de Indonesia, en la que arden cada día varios kilómetros cuadrados. O en las muchas especies animales, en parte todavía desconocidas, que desaparecen, o en la enorme importancia de la selva tropical para el clima. También los mares necesitarían con urgencia nuestra protección. Y pensando en el clima, también podría, por supuesto, regalar el dinero a los chinos para que doten sus centrales térmicas con técnicas de filtrado más modernas. Otra idea sería gastar su dinero en mejoras de la economía para evitar guerras civiles que ya existen o que amenazan, como en Ruanda o en Somalia.

Sin duda que todas esas ideas son correctas. Hay tanto bien que hacer. Y está claro que 10.000 millones de euros pueden ayudar a ello. Y bien, ¿por qué se decide? Cuanto más medite en ello seguro que más claro le parecerá que una decisión así no es nada fácil. El ámbito del bien es difícil de evaluar y medir. Y nadie dispone de un metro moral.

Podría añadirse aún al juego una nota completamente pesimista, pensando en las posibles consecuencias de su inversión. Imagínese, por ejemplo, que dona su dinero a unos indios brasileños para que no sigan talando y quemando la selva, ni cazando o vendiendo animales en extinción. ¿Qué sucede? Quizá los indios se engañen unos a otros en muy poco tiempo. Al final hay un par de superricos. Y el resto sigue quemando la selva. Los superricos se construyen haciendas y destruyen también la selva. Aunque quizá tenga usted suerte y salga todo muy bien con los indios. Pero ¿por cuánto tiempo? Al fin y al cabo también hay vecinos a los que usted no podría ayudar. Los celos y la envidia se expanden. Surgen disturbios, al final quizá una guerra civil, incluso. Con toda

seguridad en Ruanda o en Somalia le iría aún peor con las consecuencias de su dinero. ¿Todo a China, entonces? Bien, supongamos que los chinos montan con su dinero la técnica de filtración más moderna. Y ¿después? Como nación industrial pujante construyen más centrales térmicas, a las cuales no pueden equipar de ese modo. Y en Alemania se quejan los consorcios eléctricos cuando por las redes eléctricas intercontinentales nuevas, planificadas por todas partes, llegue electricidad más barata de China a nuestro mercado...

No hace falta cavilar sobre este escenario en todos sus detalles. Y tampoco hay que llegar forzosamente a la mala conclusión de que toda gran acción buena al final no conduce más que al caos. Pero al menos queda una pregunta: si hay tantos buenos objetivos diferentes y con ello caminos tan distintos para hacer el bien, ¿dónde está la instancia que me diga qué es bueno y qué mejor? También Platón sabía que este es un punto sensible en su teoría del bien. Y tampoco se lo puso muy fácil a sí mismo con esta cuestión. En el *Hippias Mayor*, uno de sus escritos tardíos, plantea que el bien generalmente es algo bastante relativo¹³. Lo que para mí es bueno y deseable no tiene por qué ser bueno y deseable para todos los demás. El héroe Aquiles, por ejemplo, un aventurero y luchador nato, sería sin duda un padre de familia presumiblemente inapropiado. Para él es bueno ser un guerrero y malo ser un padre de familia. Aunque ser un buen padre de familia no sea por principio peor que ser un guerrero.

Platón ve, pues, una contradicción. A saber, la que se da entre una inclinación *personal* y aquello que es bueno *en general*. Quien quiere algo bueno lo hace porque quiere llevar una vida realizada. Pero realización puedo encontrar tanto en lo que parece ser ventajoso (*agathon*) a mis inclinaciones, como en lo que es bueno moralmente, en general y por principio (*kalon*).

Ese spagat queda como la tarea irresuelta de Platón. ¿Cómo se compaginan el bien y mi bien? ¿Y no hay más que ese único conflicto? En el ejemplo de nuestro donativo de 10.000 millones de euros hemos visto que el asunto mismo puede volverse inabarcable del todo cuando tengo a la vista solo el bien y en modo alguno mi bien. ¿Quién me ayuda a diferenciar lo bueno de algo menos bueno y de algo mejor? Y ¿no necesito inexcusablemente esa posibilidad de diferenciación si quiero llevar una vida óptima?

Esta cuestión también me ha ocupado a mí durante mi vida. En el último año de bachillerato, 1984, me afilié al grupo de trabajo de Solingen de Amnistía Internacional para hacer el bien. El objetivo de Amnistía, movilizarse por presos políticos de todo el mundo, me convenció de inmediato. Para mi desilusión me tocó el «caso» de un preso de Yugoslavia; un ingeniero mecánico bosnio que había abogado en una octavilla por transferir las condiciones del Irán de Jomeini a Yugoslavia. El resultado: once años de prisión. En principio yo no estaba especialmente motivado. Ni veía en Yugoslavia un Estado infame ni me identificaba tampoco con el islamismo, aunque nada más fuera en principio. ¡Cuánto más me hubiera gustado ayudar a un valiente chileno socialista en la cámara de tortura de Pinochet! Pero aprendí la lección: la intervención contra la injusticia no sigue ningún *hit parade* ni ninguna preferencia cosmovisional. Según la lógica y la ética de Amnistía Internacional, toda violación de los derechos humanos es un caso para

intervenir, da igual dónde y por qué.

Y ¿no vale ese mismo principio también para la vida? Con una moral que se rija siempre y nada más que por una jerarquía del mal y del bien probablemente no se llegue muy lejos. Sin contar con que quizá no toda evaluación moral ha de efectuarse ante un tribunal internacional interior. Que preste dinero o no a un conocido que está en dificultades, que haga bautizar a mis hijos o que done 100 euros más o 100 euros menos a una organización benéfica: todas esas son cuestiones que no tienen que ser decididas ante un tribunal supremo de moral.

Con la idea del bien como instancia suprema para orientarse hay dificultades en el día a día. Según Platón hay una estricta jerarquía de las virtudes. Una escala por la que siempre puede deducirse exactamente qué valor moral tiene una actitud o característica determinada. Y porque así ha de ser, no hay competencia alguna entre las virtudes. Justicia y verdad, honestidad y amor a la patria, valentía y sentido familiar: todo eso, según Platón, no está en conflicto entre sí por naturaleza. La persona sabia, que ha asumido en sí la idea de bien y vive de acuerdo con ella, sabe clasificar todo de modo adecuado y nunca surge ningún problema. En todo caso lo que puede haber son conflictos aparentes.

Desde el punto de vista de hoy esta es una idea bastante curiosa. Y realmente también lo era en el tiempo de Platón. En el Teatro de Dioniso de Atenas el público celebraba las piezas dramáticas de Esquilo, de Eurípides y de Sófocles. Los dos últimos vivían aún como ancianos honorables cuando Platón era joven. Y ¿de qué trataban sus tragedias? De no otra cosa que de los conflictos de las virtudes y de su ocasional antagonismo. Porque este es el conflicto «trágico»: que hay que tomar una decisión entre dos bienes, dos obligaciones o dos objetivos de los que resulta evidente que son igualmente importantes pero del todo incompatibles. En el caso de Sófocles este es el *leitmotiv* de todas sus piezas de teatro. Las leyes de los seres humanos y los mandamientos de los dioses entran en conflicto. Y lo mismo sucede con las conflictivas obligaciones de fidelidad de los seres humanos respecto a bienes incompatibles.

En el mundo de la tragedia las virtudes ya no están claramente ordenadas. Las viejas jerarquías tradicionales ya no convencen, y no se dispone de nuevas. Es muy difícil decir lo que es bueno o malo en una situación determinada. Y también lo que hay que valorar como más eminente. Fidelidad, honor, amistad, familia, valentía, justicia, temor a la ley: esos conceptos tropiezan unos con otros de forma desordenada y causan por doquier muerte, confusión y duelo.

Platón detesta la tragedia, para él es un peligro, un lugar de inmoralidad. Hubieron de resultarle demasiado chocantes sus experiencias teatrales para que no sea capaz de sacar ningún provecho del arte de Sófocles o Eurípides. Quien presenta en tal medida el desconcierto de las virtudes, piensa Platón, no hace más que aumentar el caos entre la gente. De todas las artes, pues, el drama es el más cuestionable moralmente. Qué desconcertante resulta ver cómo hay seres humanos que se deleitan ante la representación de personas con caracteres cuestionables o malos. Por no hablar ya de los actores, que hasta se divierten incluso en tales representaciones. No extraña, pues, que el

gobierno del Estado ideal de Platón haya de reglamentar con severidad el programa del teatro y prohibir muchas cosas...

La idea de Platón del bien, con su cosmos moralmente ordenado, es un intento de rechazo del mundo que presenta el teatro. Pero ¿no es a la vez un intento de rechazo de la realidad?

Tomemos otro ejemplo. El ahorro es una virtud, en tanto que el derroche y la dilapidación del dinero es algo que se suele considerar como malo. Pero ¿no se puede ser también tan ahorrativo que uno se convierta en tacaño, avariento y quizá, incluso, desalmado? Lo mismo vale, en sentido contrario, de la prodigalidad. También la valentía puede ser una virtud, pero un hombre valiente de las SS, que en cumplimiento de su deber se adentra en una zona de partisanos y ahorca allí a niños, no nos merece ningún respeto, sino aversión y repugnancia. El amor a la verdad es una cualidad buena. Pero ¿ha de decir uno la verdad siempre y en todas partes? ¿Hay que decirle al jefe con total sinceridad lo que uno piensa de él? Quien actúa así, actúa la mayoría de las veces innecesariamente a lo loco. Y ¿qué pensar de una persona que *siempre* revisa *todas* y cada una de sus decisiones bajo el principio de si es justa?

Cada una de las virtudes se convierte enseguida en problema cuando se la toma radicalmente en serio. Y más problemático aún es que a menudo en la vida las virtudes además sean independientes unas de otras. Una persona que bajo tortura se vea coaccionada a delatar a sus compañeros de lucha ¿a quién está obligada? ¿A la verdad? ¡No parece! ¿A la obligación de proteger a sus amigos? ¡Más bien! ¿A su instinto de autoconservación? También, en cualquier caso.

No solo en situaciones límite, también en el día a día nuestras virtudes vuelven una y otra vez a colisionar con facilidad entre ellas. No todo buen propósito encaja en otro. El filósofo liberal británico-judío-ruso *sir* Isaiah Berlin (1909-1997), que se ocupó de esta cuestión más que de ninguna otra, pensaba al respecto: «En el mundo con el que topamos en la experiencia usual nos las habemos con decisiones entre objetivos igualmente definitivos y pretensiones igualmente absolutas, entre los que algunos solo pueden realizarse si otros se sacrifican para ello»¹⁴.

¿Qué puede aprenderse de esto? Platón colocó la idea del bien por encima de todo lo demás. Pero el bien es una cosa muy nebulosa cuando se vuelve concreto. En la vida diaria ideales y valores importantes entran en un conflicto difícilmente discernible. Por eso está claro que no se puede hablar de que «por naturaleza» estén en una relación ordenada unos con otros.

También Platón se dio cuenta de que hay muchas formas de vida imaginables, cada una de las cuales participa del bien a su diferente modo. Pero lo que no quiso reconocer es que esas decisiones no se complementan con facilidad entre sí, sino que se contradicen. Toda decisión *por* algo es siempre una decisión *contra* algo a la vez. Y toda decisión por un valor se produce a menudo a costa de otros valores. En el caso de nuestro juego con los 10.000 millones de euros es verdad que en el mejor de los casos podemos hacer algo para la conservación de la selva tropical en Brasil. Pero somos conscientes a la vez de que miles de niños han de morir en Etiopía porque no les hemos

ayudado. El filósofo australiano Peter Singer (1946), hoy profesor en la universidad estadounidense de Princeton, en Nueva Jersey, discutía en los años 1970 este argumento contrario: quien en Navidad se decide a no echar dinero alguno en la hucha de la iglesia, o en donde sea, para los seres humanos amenazados de morir de hambre, ¿no podría igualmente viajar a Etiopía y matar a tiros allí él mismo a un par de campesinos? Como poco, el resultado sería el mismo en ambos casos¹⁵.

Si esto fuera correcto, tendríamos que considerar siempre no solo todas las consecuencias de nuestras acciones, sino también todas las consecuencias imaginables de nuestras no-acciones. Pero quien hiciera eso en todo su alcance es probable que al final no se atreviera a decidir nada. Entraría en dilemas irresolubles como los héroes de Eurípides o de Sófocles. O se volvería loco.

Puede concluirse, pues, que el bien no existe. No al menos en forma de una disposición cósmica superior. La idea del bien no es una idea especialmente buena. Más bien habría que llamar al bien un «ideal», algo que no existe, es verdad, pero que se sigue como una especie de Norte interior. De hecho, algunos amigos de la filosofía platónica explicaron así la idea del bien. Suponen que tampoco para Platón puede existir nunca la vida ideal en forma pura. En cualquier vida los seres humanos toman decisiones equivocadas, algo valioso se pierde, nobles ideas han de ser postergadas o incluso abandonadas en favor de otras. Mientras yo trabajo en este libro no puedo pasar el tiempo con mi mujer o con mis hijos. Tampoco llamo a mis amigos, que esperan ya desde hace mucho un signo de mi consideración.

Así pues, el ideal del bien es por una parte inalcanzable y, por otra, a menudo contradictorio. Por mucho que el bien en sentido abstracto siga siendo siempre el bien, una decisión correcta depende a menudo de la situación y puede cambiar con ella. En ese sentido pocas veces se compaginan mucho tiempo el bien y lo correcto, como puede deducirse de la cita de Guy Rewenig que encabeza este capítulo.

Solo cuando uno vive poco le resulta relativamente fácil llevar siempre una vida buena y correcta, de acuerdo con sus decisiones. Cuanto menos caos y vida social me rodee, más fácil lo tengo con el bien. Quizá este sea el motivo por el que tantos predicadores del bien encomian a la vez lo simple. Jesús, Buda y Francisco de Asís no solo pusieron en orden la moral, sino que también liberaron su vida privada de todo lo complicado. Y también la ética de Platón es una ética para monjes. Como ya se ha dicho, su juicio sobre la vida política en general no era muy positivo. Y sus discípulos, los «reyes-filósofos» futuros, fueron educados bastante «asocialmente» si se considera su plan de formación. Como conductores de Estados *in spe* se parecían a gurús iluminados que vieran las ideas como los intérpretes de estrellas ven a estas.

Platón hubo de experimentar en propia carne que con ello no puede hacerse gran cosa en caso de duda. A la edad de cuarenta años recibió una oferta de empleo memorable. Quizá fuera esa, en general, la primera convocatoria de plaza auténtica para un filósofo. Y Platón respondió inmediatamente. Por intermediación de un amigo fue a parar a la corte del tirano Dionisio I en Sicilia. Queda oscuro lo que el tirano se propuso contratando a Platón. Es probable que quisiese pulimentar su dudosa imagen en Atenas

rodeándose de uno de los *superstars* de allí. Platón, por su parte, parece que creyó durante un tiempo que Dionisio quería dejarse instruir por él en el arte del Estado y de la vida. Pero cuanto más se iba involucrando el filósofo, tanto más indignado aparecía el rey. Es difícil imaginarse lo opresiva que llegó a ser la situación. En cualquier caso, el *spagat* de Platón entre la poesía del corazón y la prosa de las relaciones de poder acabó al poco tiempo. También fracasaron de modo lamentable dos intentos posteriores con el hijo y sucesor de Dionisio, veinte y veinticinco años después. Solo penosamente consiguió Platón en ambos casos huir de nuevo a Atenas.

Y su éxito en la ciudad patria tampoco fue el deseado. Ya en edad avanzada volvió a dirigirse una vez más a los ciudadanos de Atenas para acercarles sus puntos de vista con un discurso sobre el bien¹⁶. La respuesta fue solo desinterés y rechazo. Cuando el mayor filósofo de Occidente murió, a la edad de ochenta años, había fracasado su revolución moral tanto en Sicilia como en Atenas. La superpotencia, sobreendeudada por expediciones militares absurdas, había renunciado. La alianza ática, la OTAN del mundo antiguo, se había desmoronado. Comenzó el dominio extranjero macedónico, la democracia quedó abolida. En lugar del espíritu regía el indigno poder militar.

Pero la idea del bien de Platón seguía viva. Y con ella la idea no del todo funesta de que la vida es cuestión de una gran elección, en vista de la cual hay que consagrarse «al bien». Quien elige el bien tiene la oportunidad de llevar una vida plena. Y quien rechaza esa posibilidad permanece ingenuo, menor de edad e inmaduro moralmente. El cristianismo tomará esa idea de Platón y colocará de nuevo al ser humano ante una elección moral. Si cree en Dios, y participa por tanto de la bondad de Dios, vive una vida grata a Dios. Si no lo hace ha de asumir la condenación. Es esta elección rigurosa la que hace tan poco aceptable hoy para muchas personas el cristianismo (y en igual medida el islam): un criminal creyente se valora más que un incrédulo que actúa de forma ejemplar.

Incluso para el creyente es una píldora amarga la indiferencia de la instancia suprema, a la que lo que más halaga es simplemente que se crea en ella. ¿Cómo ha de vivir? ¿En verdad da lo mismo servir a Dios metiéndose en un convento para cuidar de la biblioteca que dedicarse a los niños de la calle de São Paulo o de Calcuta? Aunque fuera correcto, como piensan muchas religiones, que la vida es cuestión de *una* elección correcta, con ello no desaparece, ni mucho menos, la difícil decisión entre alternativas.

Tal vez habría que considerar positivamente todo esto. ¿No está bien que no dependa todo de *una* decisión? Basta imaginar una sociedad en la que todos los miembros hicieran una única gran elección y con ella solucionaran todas sus necesidades decisorias. Se trataría de una dictadura del ánimo, de una monocultura moral. El estalinismo, el nacionalsocialismo y muchas dictaduras religiosas se han atenido a esos modelos. Y el resultado fue desastroso en todos los casos. Si todo ha de ponerse en buen orden con *una* elección (comunista o no-comunista, nazi o no-nazi, creyente o no-creyente), cualquier contradicción o desacuerdo sacude las raíces mismas del sistema y este ha de ser combatido inmediatamente. Entre la idea de una sociedad óptima y la opresión brutal solo hay un pequeño paso. Nada en la historia de la humanidad legitima tanto el dolor y la miseria infinitos como un buen propósito.

Una sociedad bajo el dictado del bien (se defina como se defina este) está tan muerta como cualquiera de aquellas ciudades ideales totalitarias con las que durante siglos han soñado los arquitectos. El París del futuro, que proyectó el arquitecto suizo Le Corbusier, era un desierto geométrico compuesto de cuadrículas y bloques de pisos de hormigón. En él no hay sorpresas, imponderables ni contingencias. En otras palabras: ¡no hay vida!

El bien en sí mismo no existe. Dicho con Albert Einstein: «Lo moral no es un asunto divino sino meramente humano»¹⁷. El bien es una bella idea de los seres humanos, un *abstractum* que presumiblemente no existe en el reino animal, por lo demás. Tenemos pocos motivos para suponer que los chimpancés o los gorilas distingan «el bien» del mal. Es evidente que para ellos basta con juzgar una situación como positiva o negativa. Que una cría de mono juegue con su madre le sienta bien y le depara felicidad y alegría; que un hermano le arrebate el plátano de la mano y se lo coma le sienta mal y despierta su agresividad o cólera. Un bien o un mal abstracto, y con él una norma que se deduce de él, es algo que con toda probabilidad resulta extraño a todos los animales a excepción del ser humano.

Porque los seres humanos casi por doquier en el mundo fueron y son capaces de configurar la palabra «bien», por ello el bien está hoy en el mundo. Pero no es un secreto que aunque haya más de cien mil páginas impresas sobre ese tema, no existe ninguna definición buena de qué ha de ser propiamente el bien. El filósofo inglés del lenguaje Gilbert Ryle (1900-1976) era incluso de la opinión de que no debía utilizarse una expresión tan borrosa, indefinida y confusa como esa¹⁸. Algo que se piensa bien puede terminar mal. Y de algo malo pueden surgir buenas consecuencias. El bien no es, pues, un hecho, sino una *interpretación*. Todos los partidos políticos alemanes, por ejemplo, es probable que se crean a sí mismos cuando dicen que quieren «lo mejor» para Alemania. Pero sobre qué sea lo mejor se permiten discutir, gritarse y ridiculizarse mutuamente. Y parece que para luchar por el bien son medios legítimos incluso la deslealtad, la perfidia y la delación.

Podría objetarse en contra: lo que es bueno para mí no tiene por qué ser necesariamente bueno para otros. Pero si la idea del bien se acaba por destrozar de ese modo, ¿no perdemos algo muy importante con ello? ¿Es el bien completamente relativo? ¿Y cualquiera puede considerar bueno en cualquier momento lo que le parece en cada caso? Si perdemos un sistema de clasificación de las virtudes, como Platón propuso, ¿qué ocupará su lugar?

En este punto, pues, hemos de defender a Platón en algo. No puede haber moral sin jerarquía alguna, sin una valoración y calificación previas. Y justo aquí hemos dado con un punto decisivo: nuestro dilema moderno. Por un lado, la mayoría de las personas de Europa occidental hace tiempo que ya no creen en una ordenación cósmica de la moral. Dudan de que Dios o la naturaleza hayan establecido previamente una jerarquía de valores. Por otro lado, en nuestra vida y convivencia diarias necesitamos un punto de apoyo que nos ayude a tomar decisiones morales y a valorar las decisiones de otros. ¿Cómo pudo suceder que la gente de las SS consideraran «en orden» su trabajo en los campos de concentración nazis? ¿Cómo es posible que las personas de las naciones

industriales ricas convivan con el hecho de que cada año mueren de hambre siete millones de niños en el llamado Tercer Mundo? ¿Cómo valoramos el modo de actuar de los banqueros que en el año 2008 quemaron varios billones de dólares?

Lo que podemos aprender del error de Platón respecto a la idea del bien es que no hay «bien» alguno más allá de los demás seres humanos. Ningún bien, pues, que no haya de ser de este mundo. El bien es una cosa relativa. Pero lo que resulta peculiar es: una cosa *relativa* con una pretensión muchas veces *absoluta*. Y esa paradoja es inevitable. Pues aunque sea también correcto que más allá de la vida y la convivencia humanas no hay bien alguno en el mundo, muchas veces abordamos el bien necesariamente *como si* fuera absoluto y objetivo.

Se hablará aún de forma pormenorizada de por qué es así y cómo nos las apañamos con este *spagat*. Pero antes deberíamos dedicarnos al envés del bien, del que hasta ahora apenas se ha hablado: el mal. Cuando nos decidimos moralmente, esto también lo sabía Platón, nos decidimos de acuerdo a dos puntos de vista: qué es *bueno* y qué es *bueno* para mí. Piénsese en Aquiles, que llegó a ser un héroe porque ese era el único camino de vida que correspondía a sus inclinaciones. Y ¿no son esas inclinaciones mucho más dominantes en nuestra vida que la idea del bien, por ejemplo? ¿No actúo en realidad casi siempre según la pauta: qué es *provechoso* para mí? ¿No ambicionamos sin cesar nuestro provecho? En otras palabras: se trate del bien o se trate del mal, ¿no somos todos en el fondo egoístas?

Lobo entre lobos **Lo que se llama malo**

Un día basta para comprobar que una persona es mala; se necesita una vida para comprobar que es buena.

THÉODORE JOUFFROY

La Feria del Libro de Leipzig es la más bonita de las dos grandes ferias del libro de Alemania. Por toda la ciudad hay lecturas y presentaciones de libros, con gran asistencia de público. Y en las claras y aireadas naves de la feria, ante las puertas de Leipzig, se permite y desea entrada libre. Los autores encuentran muchas ocasiones para hablar y discutir con los lectores. En la primavera de 2009 un hombre se acercó al puesto de mi editorial y me explicó en un tono levemente enojado que mi libro *¿Quién soy yo?* le había encantado, pero que no había acertado con mi otro libro sobre el *Amor*, que acababa de salir. A continuación pasó a explicar el motivo de juicios tan diferentes. En el primer libro valoraba el intento de contar con los fundamentos biológicos que afectan a nuestro pensamiento y modo de comportarnos y de desmitificar con ello muchos castillos en el aire filosóficos. Eso hacía que estuviera más defraudado aún porque en el segundo libro yo recelaba de las explicaciones biológicas del amor. Yo era (y sigo siendo) de la opinión de que el amor no se puede explicar desde la sexualidad y por ello tampoco mediante mecanismos biológicos, por ejemplo mediante estrategias de reproducción. En lugar de ello sostuve que la cultura tiene fuerza de sobra para producir entre los seres humanos, como por arte de magia, algo tan incomparable como el amor romántico entre mujer y hombre.

La imagen que proyecté de la naturaleza cultural del ser humano era demasiado ingenua y bienintencionada para mi crítico. «¿Sabe?», me dijo, «los seres humanos no son buenos y su naturaleza no está cultivada. Si usted quita la tapadera de la civilización, es decir, cuando se trata de algo realmente decisivo, siempre volvemos a ser puros seres naturales, bestias egoístas, desaprensivas y brutales. Y entonces solo rige ya nuestra biología y no la cultura».

Dentro del ajetreo de una feria del libro queda poco tiempo para meditar sobre algo así. Pero ya en casa, ante mi mesa, reuní mis pensamientos e intenté ordenarlos. ¿Tenía razón aquel hombre? ¿Es el ser humano una bestia por naturaleza? ¿Bajo el barniz civilizatorio acecha la fiera? ¿Es el mal *más* propio o característico que el bien? Y ¿puede explicarse de ese modo el curso tan a menudo desastroso de la historia universal?

La cuestión es extraordinariamente difícil. Puesto que la rodean muchos malentendidos: ¿hasta qué punto es egoísta el ser humano? Hay bastantes diferencias, sería nuestra primera respuesta. Pero el destinatario de una pregunta así no es cada uno

de los individuos humanos, es decir, usted, sus amigos, sus enemigos o yo, sino el «ser humano como tal». A los filósofos les gustaría saber hasta qué punto es egoísta el ser humano por naturaleza. En otras palabras: ¿cuánta sustancia egoísta inmutable hay dentro de cada *Homo sapiens*?

Si se echa una mirada a la historia de la filosofía se constatará que la mayoría de los filósofos pintan una imagen más bien optimista de la naturaleza humana. El número de quienes consideran que el ser humano es bueno por naturaleza es mayor que el de quienes lo consideran malo por naturaleza. Pero ya se sabe que los filósofos, especialmente los filósofos morales, son optimistas de profesión. Quien considera al ser humano malo por naturaleza se cierra el camino desde el principio para poder educarlo de modo que llegue a ser mejor. ¿Es, pues, solo un deseo más o menos piadoso el padre de estas ideas?

De todos modos, también encontramos pesimistas en la historia de la filosofía. Como testigo principal privilegiado en favor de la naturaleza mala del ser humano se suele considerar al inglés Thomas Hobbes¹⁹. Nació el año 1588 en Westport, en el condado de Wiltshire. Su vida se desarrolló en una época extremadamente agitada y belicosa. En el año de su nacimiento, Inglaterra fue atacada por la Armada española, hasta entonces la mayor potencia militar marítima de la historia. Hobbes mismo constataría con humor inglés en sus memorias el acontecimiento: «Mi madre trajo mellizos al mundo: yo y el miedo»²⁰. Como niño prodigio comienza ya con catorce años en Oxford sus estudios universitarios de lógica y física. A continuación se convierte en preceptor de la familia noble Cavendish, de los condes de Devonshire, y seguirá siéndolo toda la vida. El puesto le permite una vida tranquila, el uso de una imponente biblioteca privada y el fácil acceso a círculos influyentes.

Hobbes emprende largos viajes y toma contacto con corifeos como los filósofos René Descartes, Pierre Gassendi y el investigador de la naturaleza Galileo Galilei. Y él se dedica a un plan ambicioso: fundamentar la esencia del ser humano. Quiere construir todo un edificio con la biología pasando por la sociología hasta la política. De todos modos, las circunstancias de la época una y otra vez le vuelven a distraer de ello. La sociedad inglesa de su tiempo se dirige a la ruina de modo imparable. Aumentan las desavenencias entre la población del campo y la de la ciudad, entre nobleza y burguesía, terratenientes y dueños de manufacturas. El conflicto se agudiza por el baluarte ideológico del catolicismo y las numerosas sectas protestantes nuevas. A comienzos del siglo XVII hay en Inglaterra más comunidades religiosas cristianas diferentes que hoy en el mundo entero. Hobbes tiene 54 años cuando estalla la guerra civil en 1642. Después de haber tomado partido por el rey ahora vuelve a aventurarse al descubierto. En dos obras, *De cive* [*Del ciudadano*] y *Leviatán*, proclama su idea de un Estado justo y del comportamiento fiel de sus ciudadanos.

En lugar de comenzar, como había planeado, con un análisis preciso de la biología del ser humano, se enfrenta directamente a la política. Con un punto de partida curioso en correspondencia. En su origen todos los seres humanos vivían en un estado salvaje, la llamada «condición natural». Imperaba la «guerra de todos contra todos». Hobbes no

tenía la más mínima idea de los hombres primitivos reales. Pero conocía y recopiló los numerosos relatos contemporáneos sobre la vida de los «indios». Se imaginaba que en el estado natural todo andaba de cabeza. Cada uno se preocupaba de sí mismo, movido por el miedo y la desconfianza frente a los otros. La situación se hizo tan insoportable que al final los seres humanos hubieron de establecer un acuerdo. Diseñaron un «contrato» para mejorar su situación de vida. Desde ese momento un soberano absoluto había de regir sobre todos los demás y regular su vida, en caso necesario incluso con castigo y violencia. Los seres humanos en estado natural cambiaron su antigua libertad por la nueva seguridad. Y todo comenzó a ir mejor.

Hobbes no consiguió mucho reconocimiento con sus dos libros. La mayoría de sus críticos echaron de menos en la historia de la condición natural al buen Dios. El rey Carlos II refunfuñó porque Hobbes no diera preferencia a los católicos frente a los protestantes. Para Hobbes un soberano era un soberano, daba igual de qué confesión. En tiempos de una guerra de religión encarnizada, no tomar partido era considerado como traición por ambas partes. El bien tenía que ser o protestante o católico. Plenos poderes sobre la base de un contrato libremente inventado era algo, por el contrario, demasiado neutral y demasiado pobre de contenido.

Hobbes también sabía que su modelo de condición natural quizá no fuese correcto desde un punto de vista histórico. Lo que le importaba era mostrar que en principio es *razonable* que un soberano estricto rija un pueblo. Vistas así las cosas, se avenía tanto con el rey como con su adversario protestante Oliver Cromwell. Pero precisamente por eso volvió a entrar en el punto de mira de fanáticos religiosos y hubo de temer varias veces por su vida. Tampoco mejoró la situación el hecho de que al final publicara también los libros, hacía tiempo planeados, sobre la «biología» y la «sociología» del ser humano. La anatomía del ser humano pasaba para muchos clérigos como misterio de Dios, que el ser humano no debía desvelar. No obstante, Hobbes alcanzó la edad bíblica de 90 años y murió en 1679 como hombre acomodado y respetado.

La expresión «guerra de todos contra todos» y más aún la frase «el ser humano es un lobo para el ser humano» hicieron de Hobbes un creador de sentencias muy citado en favor de la tesis de que el ser humano es malo por naturaleza. Pero ¿quiso decir eso realmente?

Bueno, en primer lugar hay que constatar que el dicho *Homo homini lupus* no procede en absoluto de Hobbes, sino del comediógrafo romano Plauto. Hobbes cita la frase en la dedicatoria de *De cive* para explicar por qué los Estados luchan entre ellos. De hecho, Hobbes era de la opinión de que la idea del bien de Platón no valía mucho. Como pragmático realista no podía hacer nada con una especulación así. Hobbes consideraba puro sinsentido una ordenación moral preestablecida por Dios o por la naturaleza. El bien y el mal no sobrevolaban por el cielo, sino que eran interpretaciones muy subjetivas de nuestro comportamiento: cada uno llama «bueno a lo que le gusta y le proporciona placer, y malo a lo que le disgusta». Y porque eso es así, el ser humano tampoco es nada «por naturaleza» para Hobbes, ni bueno ni malo. Es decir, el ser humano no es un lobo para los demás porque sea malo. La supuesta maldad surge solo de la colisión de los

intereses²¹. Cuando los recursos son escasos en el estado de naturaleza el impulso a la autoconservación de un ser humano entra en conflicto con el impulso a la autoconservación de otro ser humano. Y el mal surge inevitablemente. No de otro modo se comportaban y se comportan los Estados entre sí.

Hobbes pensaba que por naturaleza el ser humano es una página en blanco. Solo la educación, las circunstancias de la vida y las influencias lo llevarían en una dirección u otra. Hobbes no quiso afirmar para nada que el ser humano sea un lobo por su *condición*. Algo que, por lo demás, ofende a los lobos, que son animales sociables y que consensúan con gran precisión su convivencia en la manada.

Para reivindicar la necesidad de un soberano estricto en un Estado absolutista no hace falta ninguna imagen mala del ser humano. Basta y sobra mostrar que un Estado sin autoridad y organización conduce a una anarquía desastrosa. Y no era otro el objetivo de Hobbes. Quien quiera demostrar a costa de él que el ser humano es moralmente malo por naturaleza se ha confundido de persona.

Pero ¿no hay otros testigos relevantes? Parece que más idóneo aún para este papel es el compatriota de Hobbes, Thomas Henry Huxley. Era médico de profesión, un naturalista importante y, como compañero activo de lucha del gran Charles Darwin, se ganó el apodo de «bulldog» suyo. Huxley sabía más que Darwin sobre nuestros ancestros, sobre monos y animales en general. Como Darwin, estaba convencido de que nuestro comportamiento arraiga profundamente en el reino animal. Si Hobbes inventó un «estado de naturaleza» artificial, Huxley buscaba huellas auténticas de nuestro origen en nuestros parientes más próximos, los monos. El estado de naturaleza de Huxley había de ser el estado efectivo del ser humano en el pasado remoto. Como primero entre los científicos, Huxley clasificó en 1860 al ser humano entre los grandes simios. Lo colocó al lado del gorila, recién descubierto entonces, del que supuso que era nuestro pariente más próximo²².

De todos modos, las primeras noticias que llegaban de África sobre el gorila eran muy contradictorias. La mayoría de las veces aparecía como un monstruo gigantesco sediento de sangre, una bestia salvaje con apetito insaciable por la carne humana y debilidad sexual por las hembras humanas. Pero había también otros informes diferentes. El investigador inglés Winwood Reade, por ejemplo, hablaba de pacíficos vegetarianos, tímidos y retraídos, y sin interés alguno por los seres humanos²³. Tras tres decenios el punto de vista de Reade sobre los gorilas se había impuesto en la ciencia. Mientras que el público se deleitó hasta bien entrado el siglo XX con los cuentos de King Kong, el mundo de los especialistas estaba mejor informado desde hacía tiempo.

Por eso resulta aún más extraño el hecho siguiente. En el año 1893 Huxley pronunció una conferencia histórica en el auditorio, repleto, de la Universidad de Oxford. El tema: «Evolución y ética». Su núcleo: el ser humano es malo por naturaleza. Es una bestia inmoral como lo son igualmente todos los demás seres vivos. Su interés natural es la lucha por la supervivencia, sin miramiento alguno por los daños que pueda causar. Solo en una fase muy tardía de su desarrollo se planteó la moral. La moral es una invención de la cultura, no de la naturaleza, una «espada de forja afilada» del ser humano «para

matar al dragón de su procedencia animal»²⁴. Naturaleza y moral, según Huxley, están en profunda contradicción mutua. No es extraño que el ser humano haya de confrontarse continuamente con sus oscuros impulsos e instintos. Se esfuerza por reprimir en sí mismo el mal natural. Como un jardinero que cultiva su jardín a diario, también el ser humano pelea sin cesar con la mala hierba de su naturaleza salvaje.

Mi crítico de la Feria del Libro de Leipzig puede alegrarse. En Huxley encuentra un denodado compañero de lucha en el espíritu. Si ambos tuvieran razón, el ser humano no sería un ser moral, solo estaría barnizado moralmente de emergencia. En su interior acecharía aún hoy la bestia apenas domada.

¿Puede ser válido este punto de vista sobre el ser humano? ¿Somos por naturaleza crueles, desaprensivos, egoístas y brutales? Volvamos a Huxley, quien fue uno de los representantes más significativos de la teoría de la evolución en el siglo XIX. Y uno de sus objetivos más importantes fue mostrar cómo el ser humano se fue desarrollando muy lentamente: desde los protozoos a los vertebrados, desde los monos hasta su forma actual. Huxley estaba convencido de que somos como somos porque así nos ha configurado la presión de las condiciones del entorno que gravitaba sobre nuestros ancestros. Nuestro corte, apariencia y comportamiento actuales son, pues, el producto de la evolución. Y así como nuestra vellosidad corporal permite reconocer todavía al mono, también nuestro comportamiento. Somos sociables, vivimos en agrupaciones sociales, codiciamos más o menos el poder porque somos antropoides. Y ¿por qué siquiera habría de ser una excepción a todo esto única y exclusivamente nuestra capacidad moral, nuestra solicitud, nuestra amabilidad, nuestra disposición a ayudar y nuestra cooperación? ¿Por qué habría de proceder todo de la naturaleza excepto esto? ¿Es que cuando Huxley leyó el informe de Reade –y lo leyó– no aprendió de él que también los gorilas son seres sociales, solícitos y cooperativos?

Por decirlo de forma sencilla: en su conferencia sobre «Evolución y ética» Huxley se contradijo a sí mismo. Parece que sin darse cuenta se puso en contra de la conclusión central de la propia tarea de su vida: que *todo* nuestro comportamiento brota de la naturaleza. De hecho, esto escribió en una de sus cartas: «En la cuestión de la moral no encuentro huella alguna en la naturaleza. Este es un producto creado exclusivamente por el ser humano»²⁵. ¿Cómo llegó Huxley a un punto de vista así? Es de suponer que hay dos motivos para ello. El primero estaría en la teoría de Darwin; el segundo, en la propia biografía de Huxley²⁶.

Darwin mismo era de la opinión de que nuestra capacidad para la moral proviene de nuestras disposiciones naturales. Así escribe en 1871 en su libro sobre el origen del ser humano: «Me parece altamente probable que cualquier animal con instintos sociales bien conformados (amor a los padres y a los hijos incluido) pudiera conseguir indefectiblemente un sentimiento o conciencia moral si sus capacidades intelectuales se hubieran desarrollado tanto o casi tanto como entre los seres humanos»²⁷. Así pues, la moral se produce como una consecuencia inevitable de la evolución del ser humano. Por otra parte, Darwin, como Huxley, era de la opinión de que la moral solo se encuentra en el ser humano: «El sentimiento moral (...) quizá constituya la diferencia máxima entre el

ser humano y los animales inferiores»²⁸. La combinación de estas dos citas resulta curiosa. Por un lado, Darwin piensa que la capacidad moral se ha de desarrollar a partir de las disposiciones naturales del ser humano. Y por otro, la excluye de otros animales (aunque sea con un «quizá» precavido). Para Huxley, que ansiaba convertir la visión del mundo de Darwin en una filosofía, este era un precedente muy poco claro. No quedaba más que acentuar o bien las características comunes con los animales o bien las diferencias. Cuanto más se ocupaba de la moral, con mayor fuerza Huxley se iba inclinando hacia la posición especial del ser humano. Y más superficial y precario le parecía el barnizado moral.

Una circunstancia importante que pudo haber influido en la manera de pensar de Huxley pertenece a su historia familiar. Su padre vivía hacía tiempo en una enajenación mental y murió falto de razón. Dos hermanos de Huxley, George y James, tenían una grave enfermedad psíquica; uno murió pronto, el otro pasaba por desequilibrado. Huxley mismo padeció toda su vida graves crisis depresivas. Y también su hija preferida, Marion, la mujer del pintor John Collier, tenía una psicología en extremo lábil. Tras el nacimiento de su hija, Marion cayó en una grave depresión posparto de la que ya no se recuperó nunca. Murió en 1887 de una pulmonía. Huxley se sintió profundamente conmovido y desesperado. Medio año después publicó su ensayo *Struggle for Existence and its Bearing upon Man* [La lucha por la existencia y su importancia para el ser humano]. En él describió implacable y radicalmente la crueldad de la naturaleza humana. La evolución, según él, sería como una lucha de gladiadores en el circo. Solo sobrevive el más fuerte, el más listo y el más rápido. Y al día siguiente vuelve a combatir para medirse con otros adversarios. Cinco años después tuvo lugar la famosa y controvertida conferencia de Oxford.

La consideración de la moral de Huxley como un añadido extraño a la naturaleza propiamente mala del ser humano podría estar enraizada en su experiencia personal. No obstante, esa experiencia no era del todo sorprendente. La imagen del ser humano se había ido ensombreciendo de modo progresivo en su época. También la Ilustración del siglo XVIII tardío conoció la separación entre la ruda naturaleza animal del ser humano y el delgado barniz de la civilización. Incluso el amable y optimista ilustrado alemán Johann Gottfried Herder (1744-1803) consideraba en esencia la moralidad del ser humano como un asunto de educación. La formación en el «humanitarismo» sería «una tarea que ha de proseguirse incesantemente, o nos volvemos a hundir (...) en la animalidad tosca, en la brutalidad». En el siglo XIX el optimismo en relación con la capacidad de instrucción del ser humano se volcó en un amplio pesimismo. Así, tras la lectura de un contemporáneo de Huxley, el filósofo Friedrich Nietzsche, el escritor Robert Musil escribió: «Quien quiere construir un ser humano en piedra solo puede servirse de las propiedades y pasiones bajas, pues solo lo que concuerda más estrechamente con el egocentrismo tiene consistencia y puede cargarse como haber en cuenta donde y como se quiera; los puntos de vista superiores son inseguros, llenos de contradicciones y volátiles como el viento».

¿Es malo por naturaleza el ser humano? El crítico más importante de esta visión de la naturaleza humana es hoy el investigador holandés de primates Frans de Waal, profesor

de psicología en la Emory University de Atlanta. Siempre ha insistido en criticar esa visión del ser humano. La llama la «teoría de la fachada»: «La moral humana se representa como una fina corteza bajo la que borbotean pasiones antisociales, amorales y egoístas»²⁹. Lo curioso es que la teoría de la fachada es muy reconocida sobre todo entre los biólogos. Los mismos investigadores que explican con coherencia que nuestras capacidades espirituales superiores se han desarrollado a partir del reino animal prefieren considerar la moral como algo «impropio» en sentido biológico.

El ejemplo más famoso en Alemania de ese punto de vista sobre la moral como una fina fachada es el investigador austriaco del comportamiento Konrad Lorenz (1903-1989). En su teoría de la «coevolución-genes-cultura», Lorenz considera natural la capacidad humana para la moral, y sin embargo la juzga como algo implantado e inferior con respecto a otros modos de comportamiento humano-animales³⁰. A la luz de una teoría así, egoísmo, agresividad, odio y asesinato son mucho «más propios» que cooperación, entrega, simpatía y amor. Cuanto más antigua sea una propiedad del ser humano, cuanto más pueda retrotraérsela al mundo de los reptiles o de los peces, con tanta mayor fuerza ha de determinar la esencia del ser humano. Todo nuestro comportamiento obedece a «todas aquellas regularidades (...) que imperan en todo comportamiento instintivo surgido filogenéticamente»³¹.

De todos modos Lorenz no aporta una explicación convincente de por qué lo más antiguo ha de ser fatalmente lo más dominante. ¿Por qué hubo de relajarse su fuerza la evolución tanto como para que en el ser humano solo haya añadido propiedades débiles? ¿No podría ser al contrario? ¿Por qué la evolución cultural, que nos coloca en situación de estipular derechos humanos, edificar rascacielos y programar computadoras, y que hace que el ser humano aparezca casi como uniespecífico, no habría de haber dejado también huellas fuertes y dominantes en nuestro comportamiento social?

Quien establece aquí las reglas de juego no es el conocimiento científico sino la cosmovisión. Y para ello no resulta necesario, en absoluto, estar inspirado por el nacionalsocialismo, como Lorenz lo estaba. Esa visión del mundo la lleva al extremo, más despiadadamente incluso, el biólogo evolucionista estadounidense Michael T. Ghiselin (1939), hoy profesor de investigación en la Academia de Ciencias de California. Su juicio sobre la naturaleza brutal del ser humano se encuentra en el libro *The Economy of Nature and the Evolution of Sex* (La economía de la naturaleza y la evolución del sexo) del año 1974. La postura de Ghiselin es tan radical que conviene que reproduzcamos aquí en todo su contexto su sentencia más inquietante. Aunque nada más sea porque mi crítico de la feria del libro encuentra en ella la munición más afilada para sus cañones dirigidos en contra del poder de la civilización: «La evolución de la sociedad obedece al darwinismo en el plano superior del individualismo. Nada en ella exige que se explique de otro modo. Cuando se entiende su economía y cómo funciona se ve qué hay a la base de todos los fenómenos. Ahí se encuentran los medios y caminos por los que cualquier organismo intenta obtener una ventaja sobre los demás. Si se dejan de lado todos los sentimentalismos no hay indicio alguno de simpatía originaria que apoye nuestra visión de la sociedad. Lo que nos parece cooperación resulta una mezcla de oportunismo

y explotación. Incluso los instintos que llevan a un animal a sacrificarse por otro tienen su última razón en procurarse ventajas frente a un tercero. Y las acciones “buenas” de una sociedad siempre van dirigidas contra otra. En caso de que responda a sus intereses, un ser vivo protege comprensiblemente a sus parientes. Cuando no ve otra posibilidad se subordina a la comunidad. Pero si se le ofrece la oportunidad de vivir de acuerdo con su propio interés, entonces nada sino la conveniencia le retraerá de ser violento, de atacar y de matar, da igual que se trate de su hermano, su cónyuge, sus padres o sus hijos. *Araña a un “altruista” y verás sangrar a un farsante*³².

Este pasaje es muy impresionante. En él aparece el tono más radical de esa manía infantil de aguar la fiesta con la que, incluso hoy, sobre todo hombres interesados por las ciencias naturales, rechazan todo instinto social y toda moral sensible. Desde luego, y sin duda, es todo un arte este de embarullar tantas cosas en un espacio tan reducido. También resulta sorprendente que este texto fuera publicado en el año 1974, en un momento en que la investigadora de primates Jane Goodall llevaba ya años informando de lo contrario respecto a los chimpancés de Tanzania: de caracteres «amables» y «no amables», de lazos de amor entre madres e hijos mucho más allá de cualquier dependencia biológica y del interés mutuo entre diferentes animales sin finalidad o provecho alguno manifiestos³³.

Sospecho además que habrá algún lector que considere improbable que el único motivo que le retiene de matar a sus padres y hermanos sea la «conveniencia». Y supondrá que la cuestión de la naturaleza egoísta del ser humano y de su maldad biológica sí necesita de un examen algo más preciso que el que hace Ghiselin. Pero la respuesta, anticipémoslo, no es fácil. Y resulta desconcertantemente contradictoria en sí misma.

En situaciones extremas hay muchos seres humanos –aunque no todos– que reaccionan de forma extrema. Pueden ser brutales, desaprensivos o estar dominados por el pánico. Y esas reacciones tienen algo que ver, desde luego, con nuestra herencia biológica instintiva. Pero ¿por qué ese comportamiento en casos críticos ha de ser «más propio» que todos nuestros demás modos de comportamiento? ¿Qué habría de reforzarnos, según el estado del saber hoy día, en el supuesto de que nuestro comportamiento «malo» procede del reino animal y el «bueno», al contrario, de la cultura humana? ¿Y es de hecho nuestro comportamiento «humano» siempre noble, solícito y bueno para todos?

Estas dudas no son nuevas. Ya en tiempos de Huxley despertaron la impugnación de un hombre que pertenecía a las personalidades más brillantes del siglo XIX y cuyas ideas filosóficas fueron superiores a Huxley y también, desde luego, a Lorenz y Ghiselin...

El príncipe, el anarquista,
el investigador de la naturaleza y su herencia
Cómo cooperamos unos con otros

Quien quiera ser un buen anarquista tiene que viajar a Suiza. No solo se reconocieron como anarquistas el filósofo ginebrino Jean-Jacques Rousseau, el comediógrafo bernés Friedrich Dürrenmatt, el grafitero zuriqués Harald Naegeli o el filósofo austriaco Paul Feyerabend, que acabó su carrera en Zúrich. Incluso el vástago elitista de una familia rusa de la alta nobleza se convirtió al anarquismo en el país de los cantones: «Cuando después de una semana entera de estancia entre los relojeros vi las montañas a mi espalda mis ideas socialistas ya eran firmes: me había convertido en un *anarquista*»³⁴.

Piotr Alexeyevich Kropotkin nació en Moscú en 1842, un contemporáneo del filósofo Friedrich Nietzsche, del investigador del cerebro Santiago Ramón y Cajal y del psicoanalista Sigmund Freud. Formó parte de esa generación posterior a Charles Darwin y Karl Marx que se tomó muy en serio el nuevo saber sobre el ser humano y sobre las relaciones sociales reales. Sus representantes quisieron acercarse aún más, por senderos propios, a la naturaleza del ser humano.

Ya por el hecho de proceder de una de las familias más nobles de Rusia Kropotkin parecía llamado a lo más alto. Pero su vida transcurrió de modo muy diferente a lo que su padre, un estricto terrateniente, había esperado. Quien entonces quería hacer algo de sus vástagos los enviaba en Rusia al cuerpo de pajes de San Petersburgo, *la* cantera de la élite, comparable a la *École nationale d'administration* (ENA) en la Francia de hoy. En su autobiografía, Kropotkin se queja en voz alta de las rudas costumbres de allí. Pero absuelve con bravura la academia militar. Sus intereses, recién despertados, no se dirigen hacia el espíritu tradicional del zarismo, sino a la Revolución francesa, al liberalismo inglés y a las nuevas ideas republicanas de Europa occidental. El joven príncipe se traslada como oficial a Siberia. Su espíritu inquieto le lleva a estudiar la naturaleza de la taiga, los animales y seres humanos de los pueblos apartados, buscando nuevas ideas y conocimientos. Comienza a ver a los campesinos «bajo una luz completamente nueva» y goza de la vida «independiente con un par de libras de pan y algunas onzas de té en la bolsa de cuero, un cazo y un hacha en el pomo de la silla de montar, y bajo ella una manta, que junto a la fogata de campamento se extiende sobre un lecho de ramas de abeto recién cortadas»³⁵.

A los 25 años Kropotkin vuelve a San Petersburgo. Sus sorprendentes observaciones de la naturaleza siberiana le convierten en un hombre solicitado entre especialistas. Pero el hijo de príncipes no quiere ser un corifeo de la investigación de la naturaleza. Prefiere utilizar su saber para mejorar las penosas condiciones de vida de la población campesina

rusa. Durante su viaje a Suiza frecuenta a revolucionarios autóctonos y a prófugos franceses, más radicales aún. El poder estatal acababa de desarticular allí la *comuna* de París. Durante los años siguientes, como convencido anarquista, Kropotkin vaga de un lado a otro entre Rusia, Inglaterra, Francia y Suiza. Es detenido, encarcelado en San Petersburgo, se evade de la cárcel, huye a Suiza, se le extradita y condena en Francia a cinco años de prisión. Puesto en libertad antes de tiempo por presiones internacionales, con 44 años va a Londres.

Kropotkin es bien recibido en Inglaterra. Entretanto ha adoptado una apariencia semejante a la de su contemporáneo León Tolstói, con una poderosa barba espesa y ancha, pero con gafas de níquel y expresión mucho más amable que la del literato. También Kropotkin desarrolla ahora una intensa actividad literaria. Observado y espiado por agentes rusos, escribe innumerables artículos de periódico sobre cuestiones sociales y organización estatal y recopila sus ideas en libros. El más importante lo publica en 1902. Con creciente malestar Kropotkin había tenido que ver cómo las ideas de Darwin, que él defendía con entusiasmo, eran mal usadas por los dominantes. La «lucha por la existencia» y la «supervivencia de los más capaces», conceptos que Darwin había tomado de otras fuentes e introducido en su libro *Sobre el origen de las especies*, se volvían a encontrar ahora por todas partes en una teoría social conservadora. El «darwinismo social» estaba en boga, una adulteración plenamente interesada de las ideas de Darwin, de consecuencias terribles para la sociedad.

Kropotkin protesta. Sin duda que muchos pasajes del libro de Darwin habían quedado oscuros y equívocos. ¿Cómo funcionaba la «supervivencia de los más capaces»? ¿Se trataba de una «lucha de todos contra todos» como en Thomas Hobbes? ¿No se podía aumentar la capacidad propia para la supervivencia manteniéndose unidos y ayudándose mutuamente? Los pueblos siberianos estaban llenos de gentes que solo sobrevivían porque cooperaban entre ellas. Quien conociera el invierno ruso no vería tanto «la lucha por la existencia» entre los seres humanos. Más bien vería «la supervivencia de las comunidades más capaces» en la lucha contra la ruda naturaleza.

Apoyo mutuo en el reino animal y humano –así reza el título del libro– sería una ley natural central. Estimulado por una conferencia de Karl Kessler, el rector de la Universidad de San Petersburgo, Kropotkin persiguió siempre esta idea. En 1887 se aventura a dar una conferencia en Manchester sobre el tema «Justicia y moralidad». El adversario al que critica es nada menos que Thomas Henry Huxley. Es difícil imaginarse lo comprometido de la situación en toda su crudeza. Un noble ruso, que se reconoce anarquista, enmienda ante los ingleses y en su patria su mayor logro en la nueva ciencia: la teoría de la evolución. El mensaje más importante del ruso es: también los animales poseen predisposiciones para la moral. Y nuestros ancestros en la historia primitiva no fueron ciertamente burdos y amorales, sino cooperativos.

Kropotkin escribe una serie de artículos contra la «total deformación» de las leyes de la evolución llevada a cabo por Huxley. Informa sobre hormigas y abejas, gaviotas y cornejas, grullas y papagallos, leones, ardillas y marmotas. En todas partes no solo encuentra cooperación, sino también compromisos con el interés general de las bandadas,

manadas, cuadrillas, grupos, rebaños y hordas. Ve solidaridad tanto interesada como desinteresada. Se trate de la crianza, la caza, la evitación de conflictos o la protección de congéneres: en todo lo que rodea a su ojo de investigador percibe colaboración y espíritu de equipo, altruismo y solicitud. En el sentido de Darwin no solo han de «estar en forma» los animales aislados, la mayoría de las veces la *fitness* de una especie animal se muestra sobre todo en su cohesión frente a peligros externos. Aquí se produce, según Kropotkin, la auténtica «lucha por la existencia»: en la confrontación de los grupos de animales con su entorno. No es el egoísmo, la desaprensión y la violencia lo que asegura la supervivencia, sino la cooperación y la cohesión.

La teoría de que en la naturaleza, en general, importa más la cohesión que la lucha represiva era una idea herética. Contradecía de pleno la ideología dominante del siglo XIX tardío. En la Inglaterra de la reina Victoria, en la Francia de Napoleón III y en el Reich alemán de Guillermo I la «guerra de todos contra todos» era demasiado bien recibida por el espíritu del tiempo. Precisamente sobre esa base explotaban los señores de las fábricas a sus obreros, los Estados movilizaban a sus soldados contra las naciones vecinas, la raza señorial blanca conquistaba y depredaba sus colonias. Quien afirmaba otra cosa que el derecho natural del más fuerte, enseguida se volvía sospechoso.

El jurista prusiano Julius Hermann von Kirchmann (1802-1884), ni un subversivo ni un socialista, se la jugó en 1866 al pronunciar una conferencia «Sobre el comunismo de la naturaleza», ante la Asociación de Trabajadores de Berlín³⁶. Consideraba una ley de la naturaleza que el ansia de mayor poder y posesiones no satisfaga a la larga al ser humano. Inmediatamente el Tribunal Supremo de Berlín puso en marcha una instrucción disciplinaria contra él. Por «manifestaciones rechazables e inmorales» destituyó de su puesto al vicepresidente de la Audiencia territorial en Ratibor. Parece que la lucha cruel por la existencia, tal como la consideraba el Estado prusiano, era más moral que la idea de una naturaleza cooperativa del ser humano.

También Kropotkin amplía su estudio de la cooperación desde los animales a los seres humanos. Al hacerlo tiene claro que «una criatura tan indefensa como el ser humano lo es en sus comienzos, ha encontrado en la solicitud mutua, al igual que otros animales, su protección y su camino al progreso», y no «en la lucha desconsiderada por beneficios personales, sin preocupación alguna por los intereses de la especie»³⁷. Pero así es como había descrito Huxley al ser humano primitivo. ¿No había tomado demasiado en serio el «estado natural», meramente hipotético, de Hobbes con su «lucha de todos contra todos»? ¿Cómo un biólogo que se ocupaba de nuestros ancestros podía escribir con toda seriedad un absurdo como el que escribió Huxley en su ensayo de 1888: «Excepto por lo que se refiere a las relaciones de familia, limitadas y solo transitorias, la lucha hobbesiana de todos contra todos era la condición normal de existencia»³⁸?

Para Kropotkin esta imagen del ser humano es negligente, falsa y peligrosa. En su capítulo sobre el desarrollo de la ayuda mutua en el mundo humano reproduce el camino de nuestros primeros ancestros, pasando por los pueblos primitivos actuales, las costumbres de los «bárbaros», las de la Edad Media, hasta la cultura del presente.

Supone, con Darwin, que nuestro pariente más próximo es el chimpancé y no el gorila,

como piensa Huxley. Pero los chimpancés conforman grandes manadas. Son sociables en gran medida. La mayoría de los pueblos primitivos no viven de otro modo. Conforman clanes constituidos por familias y grandes familias. La parte de la propiedad comunitaria, describe Kropotkin, es mayor que la propiedad privada. Los pueblos en estado natural viven «comunístamente de modo primitivo». Sea entre los bosquimanos u hotentotes, australianos y papúas, esquimales o aleutianos: en todas partes diagnostica Kropotkin «solidaridad étnica» y «sentido comunitario». Aunque las leyes de convivencia no estén escritas, se siguen como normas, costumbres y usos. No son gobiernos, leyes y jueces lo que necesitan los seres humanos para el trato amistoso de unos con otros, como en Hobbes, sino el reconocimiento por el otro en cada caso³⁹. La pérdida de ese reconocimiento por una opinión pública mala es el mayor castigo posible por un comportamiento equivocado. Un buen ejemplo de la opinión pública como instancia moral es el comercio entre los esquimales de las islas Aleutianas. Quien quiere vender algo no establece el precio él mismo. Consensúa con el comprador un tercero neutral que establezca el precio, un árbitro tarifario. Con ello se preserva el juego limpio y queda demostrado ante los demás.

La imagen que dibuja Kropotkin de la cultura de los «salvajes» es cariñosa y amable. Pero, como es lógico, conocía también informes de muchos investigadores viajeros y etnólogos contemporáneos que hablaban de viejos abandonados, de niños asesinados y de canibalismo entre los pueblos primitivos. Pero todo eso era más bien, según Kropotkin, una excepción que una regla. E incluso en un pueblo de cazadores de cabezas, como el de los dayak de Borneo, los individuos se comportaban solícita y socialmente entre ellos.

Si Kropotkin tiene razón, la comunidad originaria de vida del ser humano es la horda o el clan. Una vez más Huxley es el adversario. Para el compañero de lucha de Darwin la familia pequeña es lo que está al comienzo de la evolución humana. Y todas las demás comunidades sociales habrían surgido mucho más tarde. Para Kropotkin, sin embargo, al principio está la gran familia de la horda. La pequeña familia sería un desarrollo muy tardío del ser humano, y bien interpretada incluso no significaría nada más que un invento europeo de los últimos siglos.

Según Kropotkin, el ser humano sería por naturaleza sociable y bastante apacible. Por más que el «filósofo pesimista» declare, incluso «triunfalmente», la guerra y la represión como auténtica naturaleza humana, «si dejamos de lado las opiniones preconcebidas de la mayoría de los historiadores y su significativa predilección por los momentos dramáticos de la historia», vemos que la convivencia de los seres humanos la mayoría de las veces siempre se consigue de algún modo. «Los días claros y soleados» son la regla, «las tempestades y huracanes» la excepción⁴⁰. Incluso los «bárbaros» sedentarios, en que se convirtieron muchos «salvajes», muestran múltiples formas de ayuda mutua. Hacen reuniones, celebran fiestas y comparten gran parte de sus posesiones. En comparación con el mundo del siglo XIX tardío en Europa occidental la propiedad privada apenas desempeña papel alguno. Todo lo esencial pertenece al pueblo y se reparte de nuevo cada cierto tiempo.

En la Edad Media, los gremios garantizaban el proceso controlado de la ayuda mutua. No solo comerciantes y artesanos tenían gremios, incluso los mendigos se agrupaban. Confederaciones poderosas contribuyeron a la riqueza de las ciudades italianas, en el norte de Europa fue la Hansa. Solo el auge de los Estados centrales destruye esta infraestructura boyante.

Si Kropotkin tiene razón, la parte comunista de la naturaleza del ser humano es mayor que la egoísta. Y no ser egoísta, pues, no es en sí arte alguno sino la esencia de la naturaleza humana. La alegría por la vida compartida, el dinero compartido y el éxito compartido pesa más que la rivalidad, la obstinación y el triunfalismo del egoísmo. Kropotkin valora negando con la cabeza la situación política de finales del siglo XIX, que prohíbe a los trabajadores en Inglaterra, Alemania y Rusia organizarse comunitariamente. Un comportamiento que todavía pocos cientos de años antes se consideraba del todo normal.

¿Qué clase de ideología horrible era esa que tan ahistórica y falsamente declaraba al ser humano un animal de presa? ¿Que le presenta codiciando la propiedad privada, aunque ello difícilmente haya de proporcionarle felicidad duradera? ¿Que le hace anhelar ventajas que en definitiva no son tales? Esa es una ideología que hay que superar, piensa Kropotkin, porque está basada en una imagen sesgada del ser humano. Pues en «el ejercicio de ayuda mutua (...) encontramos el origen positivo e indudable de nuestras representaciones morales; y podemos afirmar que en el progreso ético del ser humano la participación más importante la ha tenido la asistencia mutua, no la guerra mutua. En su amplio ejercicio también en nuestra época», así acaba Kropotkin su libro, «reconocemos la mejor garantía de un desarrollo aún más satisfactorio del género humano»⁴¹.

Ese desarrollo satisfactorio del género humano habría de vivirlo Kropotkin dos decenios aún como agudo observador. Cuando estalló la Revolución rusa volvió, tras larga ausencia, del exilio londinense a San Petersburgo. Un gentío de sesenta mil personas le festejó a su llegada como si se tratara de un mesías. Y el gobierno ciudadano de transición le ofreció de inmediato un sillón de ministro. Kropotkin, que tenía 85 años, lo rechazó agradecido. Pero tampoco entre los comunistas encontró su patria. Un encuentro con Lenin terminó de modo decepcionante. La rígida dictadura del partido bolchevique no era ciertamente lo que un idealista comunista se imaginaba como dominio autodeterminado y libre del pueblo.

En febrero de 1921 murió de una pulmonía el hombre que era a la vez Gran Duque, anarquista y naturalista. El gobierno de Lenin honró al pionero, convertido ya para él en un extraño, de un comunismo libre de dominio, abriendo las puertas de la cárcel. A algunos anarquistas rusos prisioneros se les permitió la asistencia al entierro. El cortejo fúnebre se convirtió en una demostración sin par hasta el fin de la Unión Soviética: decenas de miles siguieron el ataúd de Kropotkin, entre ellos numerosos adversarios del régimen bolchevique.

¿Cuál fue la aportación de Kropotkin a nuestra cuestión? ¿Tiene consistencia su amable consideración del ser humano como un ser cooperativo por naturaleza?

¿Qué dicen de ello los expertos de hoy día? Los conocimientos de Kropotkin sobre nuestros ancestros animales y humanos eran necesariamente limitados: un par de huesos desenterrados de prehumanos, un par de criaturas dignas de lástima de primates en el zoo londinense. Sobre esta base solo se podía especular sobre la naturaleza humana.

El mismo año que murió Kropotkin, por cierto, el psicólogo berlinés Wolfgang Köhler publicó su *Intelligenzprüfungen an Menschenaffen [Experimentos sobre la inteligencia de los chimpancés]*, que había preparado en la estación de primates de la Academia Prusiana de las Ciencias en Tenerife. El mismo año escribió también una «Psicología del chimpancé», un ensayo de nada más que ocho páginas⁴².

Hoy, por el contrario, la bibliografía de investigación sobre el comportamiento moral o «análogo-moral» de los antropoides se ha convertido en casi inabarcable. Y las valoraciones de los investigadores respecto a ciertas cuestiones divergen fuertemente en ocasiones. No obstante, puede decirse que conocemos bastante bien a nuestros parientes más próximos y, con ellos, aspectos importantes de nuestra herencia animal. No son solo «egoístas» sino cooperativos a la vez. Pero ¿de qué depende? Y ¿hasta dónde alcanza la cooperación? Si queremos comprender la naturaleza moral del ser humano, esa razón de mezcla enigmática de egoísmo y cooperación, hemos de imaginarnos las exigencias a las que estaban expuestos nuestros antepasados por su entorno y su convivencia social. Dicho de otro modo: ¿en qué espacio de experiencia surgió nuestra capacidad para la moral?

Surgió, sin duda, en un mundo en el que para nuestros antepasados era necesario y oportuno comunicarse entre ellos. Y el medio para ello fue el lenguaje, es decir, gestos y sonidos. Puede concluirse que sin lenguaje no hay moral. Pero ¿cómo hay que imaginarse ese entendimiento mutuo que producía y fomentaba un comportamiento amable a la vez que uno obstinado?

La evolución de la intención

Por qué nos entendemos

Se dice más sobre el mundo cuando no solo se utiliza el despliegue rectilíneo de las palabras y frases sino que se calcula también su posibilidad de desvío.

MAX BENSE

Un gélido día de invierno en el zoo de Colonia puede ser un bonito asunto, en especial si uno lo pasa con su hijo de tres años, que bajo su grueso gorro de lana rebosa de curiosidad y hambre de saber. En algún momento, en la luz mortecina de la tarde llegamos a la vieja casa de los monos. El edificio es un monumento, una iglesia ortodoxa rusa concebida en el estilo historicista de finales del siglo pasado. A Piotr Kropotkin le habría gustado si hubiera venido alguna vez a Colonia. Ahora acaba de ser renovada y ampliada con una jaula adicional para monos capuchinos. Oskar ya sabía lo que eran monos capuchinos. Hoy se interesa más bien por cómo se construyen jaulas. Se lo expliqué como pude, las manos frías sepultadas en los bolsillos de los pantalones. En algún momento dije que para construir jaulas se necesita un martillo.

«¿Cómo funciona un martillo, papá?»

Comencé a explicarlo, las manos todavía en los bolsillos del pantalón. Un martillo tiene un mango, la mayoría de las veces de madera, y un trozo de hierro al extremo de él y, cuando con la mano izquierda se coge un clavo entre el dedo índice y el pulgar y se levanta la mano derecha con el martillo dispuesta a...

Miré el rostro de Oskar e interrumpí mi explicación. Estaba claro que no entendía nada de lo que yo decía. Al menos mientras siguiera con las manos en los bolsillos del pantalón. ¡Nuestro lenguaje humano es una cosa curiosa! De creer a los investigadores del comportamiento, a los antropólogos, a los expertos en cognición y lingüistas es el lenguaje más variado, expresivo, preciso y mejor del reino animal. Entonces ¿cómo es que no sirve para explicar solo con palabras a un niño de tres años cómo se clava un clavo con un martillo en la pared?

Nuestro lenguaje es único y especial en el reino animal, pero no se puede utilizar para todo. A veces una mirada dice «más que mil palabras». Se puede mirar «con mucha intención» y hacer gestos «muy expresivos». Además la vida humana está claramente llena de situaciones en las que es mejor callar la boca. El buen uso del lenguaje incluye el arte del silencio.

¿A qué se debe eso? ¿Por qué los seres humanos no han conseguido en su cultura y su historia encontrar palabras para todo? ¿Por qué nuestro lenguaje no es del todo preciso y exacto? ¿Por qué presenta por doquier zonas grises?

El más famoso de todos los filósofos que se ocuparon de esta cuestión fue el austriaco

Ludwig Wittgenstein (1889-1951). Había estudiado ingeniería aeronáutica y le molestaba enormemente que el lenguaje humano no fuera un instrumento de precisión. Durante muchos años se esforzó intentando depurar lo indeterminado del lenguaje y eliminar sus ambigüedades. Cuando al final cejó en su empeño algunos de sus amigos y discípulos vieneses continuaron con la búsqueda de un «lenguaje de precisión». Durante catorce años se reunieron una vez por semana para trabajar e intercambiar opiniones sobre ello. El proyecto del «Círculo de Viena» era audaz. No solo había que vaciar de trastos al lenguaje sino que toda filosofía había de volverse lógica, clara y comprensible⁴³.

La meta era una ciencia exacta de la vida y la verdad. Desde la época del filósofo barroco René Descartes (1596-1650) no había existido un empeño más ambicioso en la filosofía. Había que solucionar todos los problemas o bien desenmascararlos como seudoproblemas. Cuando Moritz Schlick, el director del Círculo, fue asesinado por un exalumno, el Círculo desapareció. Pero ya mucho antes habían fracasado los artesanos de precisión de la filosofía en su empeño.

¿Por qué resultaba tan imposible el lenguaje de precisión anhelado? Una primera razón para ello podía ser que en la vida diaria no se necesita para nada un lenguaje tan exacto. Como mucho sería algo necesario solo para la ciencia. De hacer caso a los ingenieros lingüísticos del Círculo de Viena, el lenguaje habría de regirse por las observaciones que hacemos en la realidad. Pero parece que la realidad no es siempre unívoca. Puedo definir una proposición matemática y nombrar con exactitud científica una proteína y un pez nariz de elefante. Pero ¿es amor lo que creo percibir en mis hijastros? ¿Cómo compruebo en este caso la exactitud de mi observación? Y ¿hasta qué punto es inequívoco y fiable mi objeto de observación, mis hijastros? ¿Y qué sucede propiamente con la exactitud cuando traduzco mis frases a otra lengua? ¿O cuando, al revés, traduzco una palabra extranjera? ¿Por qué hay en inglés dos palabras para «conciencia» (*consciousness* y *awareness*)? Y ¿por qué no hay una palabra alemana para la inglesa *mind*?

La respuesta a todas estas cuestiones es sorprendentemente sencilla: ¡porque el lenguaje no es instrumento alguno de la verdad! No se inventó para este fin. La cuestión de la verdad no fue el problema más importante en la evolución del ser humano y de su cultura. Un primate que viva sociabilizado en la sabana tiene que entenderse. Y además en el doble significado de la palabra «entender». Pero él poquísimas veces se encuentra ante el aprieto de encontrar determinaciones exactas o describir con precisión verdades absolutas. Para esa tarea apenas fue dotado por la naturaleza y su entorno.

Este conocimiento tampoco fue extraño para Wittgenstein. Al mismo tiempo que desaparecía el Círculo de Viena él trabajaba en Cambridge en una obra nunca publicada que se hizo famosa después como el *Big Typescript*. Ya no quería saber nada de la idea de un lenguaje de precisión. Al contrario: ahora lo que le interesaba era por qué la idea de un lenguaje exacto tuvo que fracasar. Es evidente que tal idea pasaba completamente por alto la esencia de la comunicación humana. Muy a menudo la observación de una cosa y su expresión en el lenguaje no estaban en una relación de correspondencia. No sabría «a qué habría de señalar como correlato (correspondencia) de la palabra “besar”». Cuando

dos personas acercan sus bocas puede tratarse tanto de una forma de ayuda a la respiración como de un intercambio de afecto. Y en el caso de algunos pueblos primitivos se alimenta de ese modo a los niños pequeños. No solo por la observación es comprensible lo que veo. Es igual de importante que entienda el contexto.

El mismo Wittgenstein no pudo concluir la investigación del contexto. Ella se convirtió más tarde en la tarea vital del filósofo inglés del lenguaje Herbert Paul Grice (1913-1988). Quien habla con otros, según Grice, dice siempre más de lo que se infiere de la literalidad de sus palabras⁴⁴. Pues a lo que se dice con palabras se añaden siempre muchas otras cosas: toda una serie de señales implícitas e intencionadas⁴⁵.

En el camino de vuelta de la escuela a casa se da cuenta mi hijo, ya con seis años, que ha olvidado su cuaderno en la escuela. Mi primera reacción es: «¡Magnífico!». Con seis años Oskar no solo sabe ya cómo funciona un martillo sino también que ese «magnífico» no es una alabanza sino una crítica. No es el significado de la palabra el que decide aquí, sino su utilización irónica. Y que se trata de una ironía lo aclara el contexto.

Es interesante que el significado del contexto no valga solo para el uso de palabras y proposiciones, sino también para gestos y lenguaje corporal. Imagínese usted que está sentado en un restaurante y que un cliente en la mesa de al lado hace un ruido impertinente al comer. Otro cliente se levanta para ir al baño. Mira al cliente ruidoso, luego le mira a usted, hace una mueca con la boca y levanta las cejas. Usted le saluda con la cabeza, sonriendo.

En toda la escena no se ha pronunciado una palabra. Pero está claro lo que le quiere decir el cliente que se ha levantado. Con su mirada y su expresión facial le deja claro: 1. que también él se ha dado cuenta del ruido maleducado al comer; 2. que le molesta; 3. que supone que también le molesta a usted. Y por su sonrisa él reconoce que usted le ha entendido y que la apreciación de él es correcta. Ninguna de estas señales está claramente definida. Una mirada puede significar muchas cosas, una ceja levantada también. Y no obstante es muy probable que ustedes se entiendan. A través del ámbito común de experiencia y del contexto implícito.

Es difícil valorar lo suficiente la importancia del lenguaje corporal y de los gestos para la comprensión humana. También para esto tuvo Wittgenstein el olfato correcto cuando escribió en el *Big Typescript*: «Lo que llamamos significado ha de estar relacionado con el lenguaje de gestos (lenguaje de signos) primitivo». Hay muchos científicos, como por ejemplo Michael Tomasello (1950), codirector del Instituto Max Planck para Antropología evolucionista de Leipzig, que parten del hecho de que al comienzo del desarrollo particular del lenguaje entre los seres humanos no estuvo el lenguaje sonoro sino el lenguaje de signos y gestos⁴⁶.

Si Tomasello está en lo cierto, nuestros ancestros en la sabana primero desarrollaron un lenguaje enormemente complejo de muecas, signos y gestos. Es de suponer que fueran mucho más allá en ello que los chimpancés o los gorilas, por ejemplo. Cuanto más inteligentes se hacían, más complicados se volvían los contextos involucrados. Un chimpancé que señala un lugar de agua solo indica que hay agua. Un antepasado humano, sin embargo, podría haber querido decir ya mucho más con ello. Por ejemplo:

«¡Tengo sed!», o: «Necesito agua, ¿me podéis traer un poco?».

Según Tomasello, el juego de gestos constituye la plataforma psicológica sobre la que surgieron las seis mil lenguas de hoy. Según ello, no fue el lenguaje sonoro el que produjo la exuberancia de significado de nuestro pensamiento, sino que la exuberancia de significado de nuestro pensamiento se sirvió del lenguaje sonoro como medio adicional. Primero se señaló algo y después se establecieron los sonidos para ello. Como es lógico, el hecho de que con cerca de cincuenta sonidos que podemos conformar con el paladar y la lengua constituyamos un léxico de cien mil palabras es algo magnífico que siguió impulsando el pensamiento de forma considerable. Pero no deberíamos minusvalorar, no obstante, el juego humano de gestos. Todavía hoy es incomparablemente más complejo y complicado que el de los monos. Quien contempla a un artista en una competición de guitarras imaginarias puede constatarlo: ¡los seres humanos hacen el mono mejor que los monos!

La gracia especial del juego de gestos es una suposición: que una mímica o un gesto no son causales sino que están hechos *intencionadamente*. Entender el lenguaje significa siempre entender una intención. Se trate de una ceja levantada, un dedo índice extendido, una risa o una proposición, lo que importa es siempre la pregunta: ¿qué intención hay detrás?

La mayor diferencia entre las intenciones de primates y las de seres humanos quizá reside en el grado en que se dan señales de ayuda. Cuando una cría de chimpancé tiene sed una chimpancé indiferente no le mostrará el camino a la fuente. Dicho con Tomasello: «Los chimpancés no ayudan a otros dándoles pistas sobre algo que quieren saber. La chimpancé no se lo dirá al hijo simplemente porque no pertenece a sus motivaciones comunicativas informar a otro sobre algo para prestarle ayuda. La base constitutiva de los motivos de comunicación humanos, por el contrario, es fundamentalmente cooperativa»⁴⁷.

Quien, como el ser humano, tiene la necesidad de comunicar cantidad de intenciones no puede hacerlo sin ser cooperativo a la vez. Para conseguir mis propios propósitos tengo que conocer y entender los de los demás. Así, a veces puede bastar con expresar un deseo para mover a otros a hacer algo para mí. Además los seres humanos pueden crear algo tan grandioso como un «sentimiento de nosotros» consciente. Los seres humanos formulan propósitos comunes, metas comunes, convicciones y cosmovisiones comunes.

Los conocimientos de los antropólogos lingüísticos podrían hacer que un Piotr Kropotkin se regocijara en su tumba: es difícil imaginar un animal más cooperativo que el ser humano. Ya que nos comunicamos con tanta complejidad, la mayoría de las veces nos vemos obligados también a entendernos ampliamente; las excepciones confirman la regla.

Muchas cosas en nuestra vida consiguen su valor solo por convenios lingüísticos. ¿Cuánto valdría nuestro papel moneda si no hubiera un acuerdo sobre su significado simbólico? Y ¿qué es un matrimonio sino un compromiso lingüístico? Ciertas comunidades que constituyen una «familia» no se comportan como se espera de una

familia. Nos sentimos unidos a personas que tienen los mismos valores y convicciones políticas que nosotros. Aunque es posible que no las soportáramos para nada si las conociéramos mejor. En todas estas convenciones e instituciones actuamos como si esas cosas existieran en realidad. Dinero, matrimonio, familia o cosmovisión: todas esas cosas constituyen sistemas creados nada más que de manera lingüística con reglas de juego propias, en principio vinculantes.

Mediante el lenguaje las personas juegan un complicado ajedrez social entre sí. Y en él comunicación, cooperación y moral van unidas. Incluso el mayor egómano no puede substraerse a ese juego. Decídase como se decida en sus situaciones vitales, toma parte necesariamente en él. Dicho con el filósofo Paul Watzlawick: «No se puede no comunicar».

En el desarrollo del ser humano la configuración de un lenguaje complejo podría ir unida a las demandas que plantea el comportamiento social en el grupo o la horda. De este modo, moral y lenguaje son difícilmente separables. Cuanto más abstracto consiguió hacerse el lenguaje más abstracta consiguió hacerse también la moral. Pudieron fijarse leyes, establecerse costumbres y formularse normas. Ya hace cuarenta años el paleoneurólogo estadounidense Harry Jerison, de la Universidad de California de Los Ángeles, suponía que precisamente ese contexto pudo haber ayudado al ser humano a alcanzar su inteligencia sin par⁴⁸. El enorme crecimiento del cerebro humano, según Jerison, no va tan ligado a ninguna otra circunstancia como a las exigencias del comportamiento social y a la correspondiente explosión de las diferenciaciones lingüísticas.

Por señales de ayuda prestadas de forma recíproca en épocas primitivas se desarrolló un espacio de experiencia común variopinto, lo que hizo necesario un lenguaje complejo. Y el lenguaje, a su vez, influyó decisivamente en nuestro comportamiento social y exigió el desarrollo de nuestro cerebro.

La hipótesis de Jerison es compartida hoy día por muchos científicos (aunque no por todos). Su elaboración más amplia la llevó a cabo en los años 1990 Terrence Deacon, hoy profesor de antropología biológica y ciencias neuronales en la Universidad de California en Berkeley⁴⁹. Las teorías anteriores, según las cuales el crecimiento del cerebro de nuestros antepasados hay que atribuirlo sobre todo al uso de utensilios o al consumo de carne, han quedado en segundo plano. No tienen por qué ser falsas del todo. Pero probablemente técnica, caza y cambio de alimentación no desempeñan el papel principal que antes gustaba de atribuirseles.

Sopesadas todas las cosas, todavía hoy sigue siendo un enigma por qué el tamaño del cerebro humano se triplicó hace entre 2 millones y unos 400.000 años. Pero entre las muchas circunstancias que favorecieron ese hecho, nuestro comportamiento social, nuestro lenguaje y nuestra moral pudieron desempeñar un papel importante. Desde este punto de vista la palabra «humanidad» tiene un sentido muy especial. Une nuestra denominación biológica específica y nuestra capacidad de moral. Según ello, ser un ser humano significa de hecho ser un ser vivo fundamentalmente moral.

El desarrollo de la inteligencia humana y el desarrollo de nuestro comportamiento social no pueden separarse. Cuantos más intereses y propósitos diferentes desarrollaron

nuestros ancestros más cooperativos parece que se volvieron. Desde un momento determinado el lenguaje oral reguló este complejo juego estableciendo tipos determinados de mensajes. Cuándo y dónde se produjo ese momento es algo hasta hoy desconocido.

Hasta hace unos quince años muchos investigadores del lenguaje habían supuesto que el lenguaje hablado era un logro muy reciente del ser humano. Su punto de apoyo eran las ideas del lingüista y neurocientífico inglés Philip Lieberman⁵⁰. Este había explicado en los últimos años 1990 que los neandertales eran tan negados para hablar como los chimpancés. La situación de la laringe y de la boca bloqueaban cualquier manifestación sonora diferenciada. Pero las suposiciones de Lieberman se han rebatido mientras tanto. La laringe y la lengua no impiden que los chimpancés hablen de forma diferenciada. Como indicio más importante de la ventaja humana hoy se considera la técnica con la que controlamos nuestra respiración al hablar⁵¹. Un arte con el que no cuentan los demás monos. Pero por ahora solo podemos especular sobre cuándo exactamente nos convertimos en tales artistas de la respiración.

Bien sucediera desde hace 2 millones de años o solo desde algunas decenas de miles: con su lenguaje diferenciado los seres humanos no solo pueden expresar opiniones sino que pueden también cambiarlas. Los científicos, incluso aquellos que valoran más bien con optimismo la inteligencia de los animales, no suponen que estos tengan diferentes perspectivas (no digamos ya opiniones) sobre uno y el mismo objeto. Por cierto, con el lenguaje hablado también se facilita mucho la mentira. Por regla general es mucho más fácil mentir con palabras que con gestos. Es dudoso, por otra parte, que el mentir llegara al mundo por primera vez a través del ser humano, como Tomasello supone. Otros investigadores del comportamiento consideran, por el contrario, que las cornejas se engañan conscientemente unas a otras y que los chimpancés, desde luego, se «mienten» con gestos.

La lengua nos proporciona las posibilidades más excelentes de expresarnos y formar opiniones hasta llegar a las artes especiales de la autorrepresentación, el engaño y el autoengaño. Nuestros antepasados necesitaron millones de años para desarrollar esas capacidades. Un lactante humano, sin embargo, necesita hoy solo unos dos años para aprender de manera intuitiva todo lo que necesita más tarde para sus muchas posibilidades diferenciadas de expresión. El arte que está a la base de ello es impresionante hasta el extremo. En la segunda mitad del primer año de vida y en el segundo aprendemos a traducir nuestras emociones infantiles primeras en productos del pensar.

El presupuesto para ello es el espacio de experiencia compartido de un bebé con las personas más estrechamente relacionadas con él. No sucedía de otro modo ya en el juego en común del aprendizaje en el caso de nuestros antepasados en la selva y la sabana. Si entre los insectos basta una variedad de sustancias odoríferas para «entenderse» por instinto, la comunicación humana comienza allí donde el instinto solo no basta. Las señales fisiológicas se convierten en símbolos de lenguaje corporal y de lenguaje hablado, es decir en gestos y sonidos. Pero con ello el lenguaje no es en absoluto algo técnico que crezca de forma automática en cada ser humano sobre la base

de su dotación genética. Este punto de vista, muy apreciado por biólogos, del lingüista estadounidense Noam Chomsky (1928) pasa hoy como algo ampliamente desmentido por la psicología evolutiva⁵². La conformación del lenguaje y del pensamiento en cada bebé o niño pequeño es en gran medida una cuestión de intimidad, dedicación y comprensión. Un niño desatendido a nivel emocional lo tendrá más difícil toda su vida que un niño bien atendido.

Sentir, pensar y hablar, y –como mostraré en lo que sigue– también la moral, son una consecuencia de nuestro comportamiento social y con ello de nuestro espacio de experiencia en la horda de primates. Al comienzo de la evolución de nuestra inteligencia social está la observación y el juego de intercambio de señales emocionales, por ejemplo una sonrisa que suscita una sonrisa. Todavía entre los adultos esas señales desempeñan un papel enorme: sientan bien o mal. De modo parecido valoramos las situaciones sociales complejas.

Moral es la consecuencia de una comunicación de grupos sobre un trasfondo compartido. En ello van de la mano nuestra inteligencia social y nuestro lenguaje. Nuestro lenguaje oral diferenciado probablemente surgió de un lenguaje de gestos muy diferenciado. Como seres vivos socialmente inteligentes, los seres humanos pueden reconocer intenciones de otros y orientarse por ellas. Podemos sintonizarnos a través del lenguaje y remitirnos de forma conjunta a intenciones y percepciones.

Pero ¿cómo hay que imaginarse ese contexto de horda, lenguaje y comportamiento social para que entre los seres humanos pudiera desarrollarse algo tan espectacular como la Declaración de los Derechos Humanos, el Código Civil, las normas de tráfico o la ley del impuesto sobre la renta? Para responder a esta pregunta hemos de saber más sobre nuestra herencia animal, sobre las raíces de todo mal y todo bien en nuestros parientes más próximos. Dicho de otro modo: los monos, ¿son buenos, malos o ni una cosa ni otra?

El animal que puede llorar

La naturaleza de la psicología

Cuando la naturaleza conformó al ser humano para la sociedad le dio como dote un deseo originario de agradar a sus hermanos y un rechazo originario asimismo a hacerles daño. Le enseñó a sentir alegría por sus sentimientos amistosos y dolor por sus sentimientos inamistosos.

ADAM SNITH

¿Qué tienen que ver el *Homo sapiens* y el Sacro Imperio Romano^{2*}? A primera vista no mucho, se diría. Sin embargo van unidos de algún modo: ¡por sus falsos nombres! El Sacro Imperio Romano (según una genial observación de Voltaire) no era ni sagrado ni romano ni imperio, sino un ente bastante profano compuesto de pequeños Estados alemanes.

Y ¿no sucede en el fondo lo mismo con el *Homo sapiens*? ¿Somos realmente seres humanos sabios, como propuso el naturalista sueco Carl von Linné en 1766 en la duodécima edición de su sistema de la naturaleza? Aunque no demasiado sabios, todos pertenecemos, al fin y al cabo, a la especie *Homo*, es decir: todos somos seres humanos. Pero qué signifique ser un ser humano es algo nada fácil de decir.

Pues no existe *el* ser humano. En todo caso no como *el* ciervo volante o *la* serpiente flecha. Cuando Linneo nos colocó entre los monos, en particular entre los monos haplorrinos, no tenía un individuo determinado en la cabeza. El ser humano es suficientemente conocido para el ser humano (*Homo nosce te ipsum*), observó. El botánico inglés William Thomas Stearn, un famoso experto en lirios, subsanó esa falta con un ejemplar zoológico de muestra. En 1959 declaró el esqueleto de Linneo de la catedral de Upsala como lectotipo, es decir, como ejemplar científico estándar de nuestra especie. La vida de Linneo está bien documentada. Pero como prototipo del ánimo humano como tal, es más bien limitado. Para determinar cómo es nuestro comportamiento típicamente específico hemos de buscar otros caminos. Mi propuesta, por ejemplo, sería decir: ¡el ser humano es el único animal que puede decidir de forma consciente ser inmoral! No es el único animal que ríe; también ríen los chimpancés. Pero tal vez sea el único animal que se ríe de otros. Y es de suponer que los seres humanos son también los únicos animales que pueden odiar a otros miembros de la misma especie: seres humanos que son diferentes a ellos, seres humanos que tienen otro color de piel, seres humanos que creen en algo diferente, seres humanos que poseen más que ellos, seres humanos que viven en otros países o círculos culturales.

No es fácil decir por qué esto es así. Una sugerencia podría ser que el ser humano es el animal con menor capacidad de felicidad duradera. Un animal tiranizado por su enorme

cerebro y sus pensamientos incontenibles e imparables. Es el único animal que llora. El único animal que codicia, envidia y se arrepiente. El único animal que se siente culpable. El único animal que puede desesperar de sí mismo. El único animal que se suicida⁵³.

Por el lado contrario, el ser humano es quizá el único animal que puede decidir de forma consciente ser moral. Considerada de manera objetiva la palabra «humanidad»^{3*}, contiene todas las propiedades del ser humano, su amor igual que su odio, su dedicación a los demás igual que su egotismo, su solidaridad igual que su insolidaridad con el destino de los demás. Considerada de manera subjetiva, sin embargo, ya los sabios del siglo xv transformaron la *humanitas* en una valoración positiva. Solo la cuota social de nuestras capacidades era la que estipulaba lo que significa ser un ser humano auténtico. Se podía incluso ser más o menos ser humano dependiendo de cuánta bondad se reúne en el corazón. Quien respetaba y amaba a los demás, los patrocinaba y apoyaba, era más humano que el que no lo hacía.

Que «humanidad» siempre haya de ser ambas cosas –la definición de nuestra especie y la capacidad de ser moralmente amable– es una idea bastante forzada. Y a la vista de la sangrienta historia de la humanidad a muchos les parece incluso extravagante. Pero, por otra parte, la mayoría de las veces los seres humanos se llevan bastante bien en la vida diaria. ¿Cuándo ha sido la última vez que ha pegado usted a alguien? ¿Cuántas veces le han atracado en los últimos meses? ¿Cuándo le han robado la comida o le han arrebatado a su pareja mediante el uso de la violencia?

Somos, de hecho, una especie extraña. Por un lado el ser humano es un ser vivo que puede tener un comportamiento de lo más brutal y desalmado. En casi todas las épocas hubo tortura y asesinato, pogromo y genocidio, masacre y guerra. Por otro lado esos mismos seres vivos se aguantan por lo general muy bien entre sí. Se saludan, no se empujan, la mayoría de las veces son amables unos con otros, y les gusta reírse juntos. Y no hacen todo eso porque temen castigos, por ejemplo. Casi cada uno de nosotros se para convencido ante un semáforo en rojo cuando hay niños pequeños cerca. Y lo que nos impide ignorar la señal no es el miedo a la cárcel.

Desde el punto de vista científico es muy difícil describir de manera objetiva al ser humano y su moral. Por supuesto que comprobamos entre los seres humanos y las culturas una enorme cantidad de conformidades y semejanzas, pero casi nunca podemos separar con seguridad lo que viene fijado por la genética y lo que es transmitido por la cultura. No todo lo que parece común a todos tiene que estar codificado biológicamente. Sería posible también que se hubiera desarrollado en paralelo por motivos psicológicos cercanos. La filósofa estadounidense Martha Nussbaum (1947), de la Chicago Law School, propone que quizá no haya solo un único criterio que determine qué sea un ser humano. «Nos *reconocemos* unos a otros como seres humanos por encima de muchas diferencias de tiempo y lugar.»⁵⁴

Así pues, lo que es un ser humano viene determinado por cómo es percibido por otros seres humanos. Esto es así para una definición general de la naturaleza humana, sobre todo de su «moralidad». Los seres humanos están marcados por la cultura y son individuales por carácter. Ninguno es igual que el otro. No obstante puede suponerse que

hay algunas estructuras por las que los seres humanos se reconocen mutuamente como seres humanos. Estructuras que es muy posible que sean parte de nuestra herencia biológica.

Pero ¿cómo se reconoce la herencia biológica? Para responder a esta pregunta los investigadores suelen elegir dos caminos. En el primero, analizan diferentes culturas e intentan averiguar lo que es igual o muy parecido en ellas. El segundo camino es el estudio de nuestros parientes más próximos, los monos, en concreto los primates homínidos, y sobre todo los chimpancés y los bonobos. Es verdad que los animales no son seres humanos, pero los seres humanos son al fin y al cabo animales. En algún momento, hace quizá 6 millones de años, tuvimos con ellos nuestros últimos antepasados comunes. Aunque no encontráramos moral alguna comparable a la nuestra entre los chimpancés y los bonobos, sí podrían proporcionarnos algunos indicios valiosos.

Entre los simios antropomorfos, como es natural, encontramos la misma dificultad que en el caso del ser humano. *El chimpancé y el bonobo no existen*. Todos son diferentes, cada uno tiene su propio carácter. Quien lee los libros de Jane Goodall, que desde hace más de cuarenta años ha pasado mucho tiempo entre los chimpancés en Gombe-Strom, Tanzania, conoce al sabio *Greybeard*, a la «neurótica» *Merlin* y al «pendenciero» *Mr. McGregor*. Monos cuya «expresión facial o ademanes recordaban a seres humanos cualesquiera»⁵⁵. No obstante, también en chimpancés y bonobos conocemos algo así como un comportamiento medio, que hemos abstraído de nuestra experiencia con ellos.

Los monos no tienen hospitales, no fundan organizaciones benéficas ni hacen caso a peticiones de donativos. Y sin embargo conocen la disposición a ayudar, la solicitud y el espíritu comunitario. Las observaciones al respecto que los primatólogos han recopilado en los últimos treinta años son chocantes: los cercopitecos emiten gritos de alarma cuando descubren depredadores aunque al hacerlo se pongan ellos mismos en peligro. Gibones, monos capuchinos y chimpancés permiten a algunos compañeros de especie compartir con ellos la comida. Las hembras de macaco cuidan solícitamente a las crías ajenas que han sido atacadas por otros miembros de la horda. También las langures y monas aulladoras pasan mucho tiempo ocupándose de hijos de otras madres. Se ha observado cómo bonobos atendían a compañeros de especie heridos. Chimpancés en cautividad ayudan a sus cuidadores sin esperar contraprestación por ello⁵⁶.

Kropotkin, pues, se hubiera alegrado mucho. Aunque lo que le hubiera creado dificultades sería la interpretación al respecto de muchos biólogos. ¿Por qué los monos son serviciales? ¿Por qué se comportan a veces de forma altruista?

En sentido biológico, altruismo es un comportamiento que causa más costes que ganancias al protagonista y en lugar de ello aprovecha al destinatario. A primera vista este comportamiento resulta enigmático para los biólogos. Desde los años 1960, en efecto, hay muchos biólogos evolucionistas que suponen que todo comportamiento que muestra un animal ha de procurarles un *provecho*⁵⁷. Llevado por la oscura fuerza de sus genes, el animal apremia a otros al apareamiento. Solo así puede cumplir su misión propiamente biológica y transmitir su herencia genética. El comportamiento altruista, por contra, no está previsto en este mundo; a no ser que el altruismo a fin de cuentas conlleve un

provecho.

Pueden imaginarse dos posibilidades para ello. El primer provecho sería el del principio de la reciprocidad: «¡Te trato bien para que me trates bien!». El biólogo evolucionista estadounidense Robert Trivers (1943), hoy profesor en la Universidad Rutgers de New Jersey, denominó este principio en 1971 como «altruismo recíproco»⁵⁸.

Los monos cumplen todas las condiciones para practicar un «altruismo recíproco». Pero ¿con cuánta frecuencia lo practican? La respuesta no la sabe nadie. Es difícil que un investigador pueda estudiar a los monos en campo abierto con tanto detalle y se entere de si un mono servicial exigió y recibió de hecho una contraprestación de su prójimo. El despioje es a primera vista un ejemplo oportuno para la ayuda mutua. Los monos pasan entre el 10 y el 20 por ciento del día despiojándose y liberándose de parásitos mutuamente. Pero está claro que no puede hablarse siempre de una relación de prestación y contraprestación. No todo mono que despioja a otro es despiojado también por él. A veces, según algún investigador, la contraprestación consiste en la tolerancia, en la protección corporal o en el sexo. Pero tampoco esto puede afirmarse con toda seguridad⁵⁹.

La segunda ventaja sería un provecho para la comunidad. El cercopiteco que avisa a los demás del peligro aumenta su propio riesgo de vida pero a la vez hace que disminuya el peligro para los demás cercopitecos. En el caso de animales que viven en comunidad, casi siempre existen relaciones familiares estrechas. El cercopiteco que advierte a sus padres, hermanos e hijos, advierte con ello a la vez a una parte de sus propios genes.

La teoría de que nuestra solicitud por otros es proporcional al grado de parentesco procede del célebre biólogo evolucionista John Burdon Sanderson Haldane (1892-1964). El astuto investigador era un *unicum* famoso, legendario por su agudeza y su gracia. Por ello su amigo Aldous Huxley le concedió el honor de ser el héroe de su novela *Danza de sátiros* bajo el nombre de «Shearwater». Haldane se dio cuenta de la enorme importancia del parentesco en el reino animal. Pero también fue lo bastante inteligente para saber que no se puede prever con precisión matemática el apego a los parientes entre los seres humanos y los animales. Así, un día en una taberna dibujó en un sobre de carta un diagrama de parentesco y explicó que él nunca daría su vida para salvar a su hermano, pues el parentesco genético sumaba solo el 50 por ciento. Pero que sin embargo daría su vida por salvar a dos hermanos o a ocho primos (parentesco genético: 12,5 por ciento). Ambas sumas producirían el cien por cien. Y con ello se compensaría la pérdida de los propios genes⁶⁰.

Sorprendentemente, pocos años después hubo un hombre dispuesto a tomar al pie de la letra este divertido cálculo matemático del parentesco. El año 1964, poco antes de la muerte de Haldane, William Donald Hamilton (1936-2000) estableció la regla de la selección de parentesco, denominada por su nombre, y la correspondiente teoría de la «*fitness* total»⁶¹. Esa teoría puede resumirse así: los animales no se preocupan solo de sí mismos sino también de la pervivencia de sus genes en sus parientes más próximos, y además coincidiendo con el cálculo del diagrama de Haldane.

Lo que sucedió entonces fue fantasmagórico. Durante tres decenios los investigadores

se dedicaron a trabajar en series en torno a ambas explicaciones, siempre las mismas. Si descubrían comportamiento altruista en los monos y otros animales, se decidían a vuelta de correo: o el comportamiento altruista conviene también al animal que ayuda, o —si esa conveniencia no es visible— conviene a la *fitness* total del grupo.

De este modo los primatólogos analizaron sobre todo la conexión entre altruismo y parentesco. Lo que no entraba en ese contexto muy a menudo se ignoraba o negaba. Solo en los últimos años algunos investigadores consiguieron liberarse de la estrechez de sus dogmas. Desarrollaron nuevos modelos y concedieron que es posible que existan más motivos de cooperación entre los monos que solo el provecho directo o el provecho indirecto para los parientes.

Una fuerte objeción contra la regla de Hamilton de la preferencia de los parientes, calculada desde el punto de vista genético, es que ¡a menudo no funciona! El comportamiento de los seres vivos no puede preverse de modo exacto con cálculos matemáticos. Los monos practican una amplia gama de comportamientos que no permiten la maximización de la *fitness* para el acervo genético común de la horda. Hay monas que matan a sus hijos. Y, aunque en raras ocasiones, también pueden matarse entre hermanos. La competencia incluso entre machos emparentados en primer grado puede llevarlos a herirse de gravedad y a matarse. Los celos por la comida, incluso frente a padres y hermanos, están a la orden del día. Además muchos monos viven en hordas que no solo se componen de parientes sino también de animales genéticamente extraños. Cuando un mono macho defiende su grupo no hace diferencia alguna entre ellos. Se implica igual por unos que por otros⁶².

Hay muchos modos de comportamiento en un grupo de monos que tienen sin duda una función maximizadora de la *fitness*. Las monas se preocupan de sus hijos, entre los siamangs y los micos nocturnos lo hacen también los padres. En el caso de los titíes sudamericanos también la generación mayor contribuye a ello con gusto. Tampoco deja de ser interesante para la historia evolutiva del ser humano la camaradería de los chimpancés machos. Hay muchos animales que pasan casi todo el día juntos, cazan, se despiojan, reparten su comida y patrullan juntos⁶³.

Los monos tití común (*Callithrix jacchus*) son hoy las estrellas de la escena. El investigador de primates holandés Carel van Schaik y su colega suiza Judith Burkart, de la Universidad de Zúrich, descubrieron algo sensacional⁶⁴. Esos pequeños monos mostraban no solo un comportamiento cooperativo al servicio de la *fitness* total del grupo, sino también desinteresado. Los animales procuraban comida a otros animales incluso cuando ellos mismos se quedaban sin nada. Como *cooperative breeders*, en donde todos los miembros juntos se preocupan de la nueva generación, la dedicación desinteresada al grupo estaría evidentemente en sus genes, según Van Schaik.

Pero en otros comportamientos no resulta tan fácil calcular costes y ganancias para el individuo o el grupo. Un buen ejemplo de ello es el arbitraje en caso de disputas y conflictos. Se ha observado a menudo cómo hembras de diferentes especies se han inmiscuido con riesgo de su salud en altercados violentos entre miembros de la horda, dando igual si estaban emparentadas con ellos o no⁶⁵.

En el año 2009, investigadores del Instituto Max Planck para Antropología evolucionista de Leipzig hicieron un descubrimiento espectacular en el parque nacional de Taï, en Costa de Marfil⁶⁶. El macho de chimpancé *Freddy* cuidaba de una cría de mono abandonada con la que no tenía ningún parentesco. El pequeño recibía comida, se le consentía con cariño y se le despiojaba cuando se acercaba mimosamente. Los investigadores descubrieron en total dieciocho casos en los que una cría de mono fue «adoptada» por otros miembros de la horda.

Es evidente que nuestros parientes más próximos en el reino animal no siempre se comportan con cálculo genético, como les gustaría a sus parientes del mundo humano (y sobre todo a los investigadores varones). Cuando una teoría y una observación chocan y suena a hueco no tiene por qué depender necesariamente de la observación. «El lado mensurable del mundo no es el mundo; es el lado mensurable del mundo»⁶⁷, piensa también el filósofo frankfurtiano Martin Seel. Los biólogos que observan el comportamiento de los monos antropoides no han de ocuparse solo de números, fórmulas y tablas, sino también de la psicología individual.

Los monos son caracteres. Y, de modo semejante a caracteres humanos, no siempre se comportan de forma predecible, pues es evidente que también los monos están en la situación de *valorar* las acciones de sus compañeros de horda. Y también en el mundo de los monos parece que hay valores. Pero ¿cómo es posible? Dado que los monos no pueden formular sus valores, no pueden tenerlos claros y precisos ellos mismos ni mostrárselos así a los demás. Pero, entonces, ¿cómo toman sus decisiones? ¿Cómo ponderan los monos las situaciones? Y ¿según qué criterios no escritos valoran las intenciones de otros monos?

Casi todos los investigadores de primates son de la opinión de que incluso los antropoides no son capaces de hacer cálculos. Entre ellos no se cuentan las buenas acciones recibidas y se compensan con otras tantas. Por eso es de suponer que no se calcula la *suma* de las acciones de otro animal. Se valoran más bien las *intenciones* supuestas. Parece que los primates diferencian entre compañeros de especie bienintencionados y malintencionados. Adoptan una actitud emocional recíproca que evidentemente es más compleja que un simple recuento de guisantes: «¡Me has rascado tres veces la piel y ahora voy a hacer lo mismo tres veces contigo!». Si se quiere seguir utilizando el cálculo costes-beneficios de los biólogos evolucionistas hay que incluir emociones e intenciones.

El ajedrez social, tal como se juega entre los primates, no solo consiste en un mero «¡Como tú a mí, yo a ti!». No se cambia sin más peón por peón o alfil por alfil. También es importante la posición estratégica que ocupan las figuras en el tablero. El juego está planeado a largo plazo y se tiene en cuenta en cada nuevo movimiento (quizá de forma bastante intuitiva) el curso anterior de la partida. Queda fuera de toda duda que para ello es necesario hacerse cargo de las intenciones del otro jugador.

No obstante es algo muy discutido entre primatólogos hasta qué punto los antropoides se hacen una idea de las intenciones de los demás miembros del grupo. El argumento más fuerte a favor de que los primates leen intenciones no reside en una prueba positiva

sino en una negativa. ¿Cómo podrían jugar los primates entre ellos su complicado ajedrez social si en cada caso no reconocieran, tuvieran en cuenta y en ocasiones previeran las intenciones de los otros?

Quedan oscuros casi todos los motivos que en la convivencia de chimpancés, bonobos y orangutanes van más allá de un comportamiento meramente útil. ¿Tienen las hordas de primates un «sentimiento-nosotros»? ¿Hay pruebas ciertas de que se haya llamado la atención a miembros del grupo porque contravinieran las reglas de juego de la comunidad? ¿Hay planteamientos, por muy rudimentarios que sean, de un sentimiento compartido por muchos respecto a cosas que pueden hacerse o cosas que mejor que no se hagan? Preguntas como estas han de ocupar a los primatólogos mucho más en el futuro que hasta ahora.

Con los monos, al menos con los primates, se debilita la rigidez del cálculo costes-ganancias que los biólogos colocan a la base de la convivencia en el reino animal. Los monos ya no son bestias-gen desconsideradas. Cómo haya podido evolucionar la psicología es el tema de dos influyentes antropólogos, Robert Boyd y Peter Richerson, de la Universidad de California en Los Ángeles y Davis⁶⁸. Desde mediados de los años 1980 van corrigiendo la idea de que la evolución del ser humano es solo un asunto de genes. El entorno de un antropeoide o de un hombre primitivo no es y no era solo la naturaleza. Se componía también de requerimientos sociales. Y estas demandas sociales marcan el sentir y el pensar e impulsan el proceso evolutivo. Con la complicada psicología de un cerebro de mono se reblandece la rigidez de toda regla biológica. Esta se socava, elude, cancela. Algo nuevo, prácticamente inusitado, aparece y cambia las leyes de la evolución.

Las posibilidades de experiencia transformadas en lo social repercuten también en la herencia genética. No solo los genes impulsan nuestra evolución, también nuestro comportamiento estimula nuestros genes. Aunque los indicios de ello sean incluso llamativos, esta interacción se negó durante mucho tiempo. La genetista estadounidense Barbara McClintock (1902-1992) casi arruinó del todo su buen nombre cuando en los años 1940 hizo tambalear el dogma de que el entorno no puede producir un efecto en los genes⁶⁹. McClintock se había dado cuenta de que muchos genes pueden cambiar su lugar en la herencia genética humana, y es posible que por influencias del medio. El camino desde los genes a la cultura ya no era una calle de dirección única. Pero solo a finales de los años 1980 se dio el salto científico definitivo. El famoso investigador del cerebro y premio Nobel Eric Kandel (1929) demostró que algunos de los genes reguladores son influenciados de hecho por experiencias de aprendizaje y medioambientales⁷⁰. Pero ¿se heredan también esos cambios? Hace diez años todavía era muy difícil que un biólogo se atreviera a considerar seriamente esa posibilidad. Pero entretanto existe una interesante y muy controvertida discusión al respecto⁷¹.

El descubrimiento del influjo mutuo entre medio ambiente y material genético pertenece a los conocimientos biológicos más importantes de los últimos treinta años. De todos modos, su triunfo se gestó con extraordinaria dificultad. Muchos biólogos se negaron a reconocer el difícil juego de intercambio entre genes y psicología. El viejo

modo de considerar los genes como motor fundamental de la evolución era mucho más fácil. Prometía una exactitud científica que ahora amenazaba con perderse⁷².

Ideas y aportaciones culturales se reconocen en que se propagan de modo completamente diferente a nuestros genes. La diferencia entre la evolución biológica y la cultural puede expresarse en una frase: *seres vivos que pueden tener y reconocer intenciones se comportan de modo diferente a seres vivos que no hacen eso*. Puede valer que seres vivos sin intenciones conscientes sigan siendo «máquinas genéticas», como el periodista científico inglés Richard Dawkins supone de forma errónea de todos los animales, incluido el ser humano⁷³. Pero seres vivos con intenciones conscientes se salen de ese esquema. Por ejemplo, tienen más intereses que solo su supervivencia y su reproducción. Tampoco se remuneran unos a otros según reglas fijadas de cambio, sino con una moneda nueva: con *atención y reconocimiento*. El pago por una comida compartida puede ser la aceptación y el pago por sexo, un sentimiento de protección.

Aprender de las observaciones en terreno abierto y de la investigación del comportamiento en monos significa ver que el comportamiento de seres vivos dotados psíquicamente de múltiples formas se descuelga de la estricta legaliformidad biológica. También los primates transmiten cultural y no solo genéticamente partes importantes de lo que necesitan para el bienestar y la supervivencia. Las crías de orangutanes tienen que aprender de sus madres a diferenciar cientos de plantas para separar las comestibles de las venenosas y perjudiciales⁷⁴. También el comportamiento de reconciliación, la cooperación y el intercambio se aprenden culturalmente de ese modo y no son dirigidos solo por la herencia genética. Es verdad que los monos se interesan por naturaleza por su reproducción y a menudo también por la de sus familiares. Pero ya la propia elección de quién cuenta entre los familiares no está determinada de forma estricta. Son los primeros indicios de un espacio de juego «moral».

Los investigadores descubrieron un comportamiento social diferente en grupos distintos de monos Rhesus⁷⁵. En un grupo, el macho alfa agresivo establecía las relaciones mutuas y demandaba todas las hembras para él. En otro grupo, al contrario, el macho alfa se preocupaba solo de su hembra preferida y dejaba para los demás machos el resto de las hembras. Resulta evidente que entre los monos Rhesus estas reglas de juego son heredadas culturalmente, es decir: copiadas y asimiladas. Diez años más tarde, cuando los machos alfa ya hacía tiempo que eran otros, seguía todo como antaño. En el primer grupo regía un macho autoritario con acceso exclusivo a las hembras; en el segundo grupo las cosas seguían sucediendo de modo amable y «democrático».

El desarrollo superior de los mamíferos en monos, seres humanos y antropoides enriqueció la evolución con nuevas leyes. A la evolución genética se unió la evolución cultural. Seres vivos, que pueden reconocer intenciones y reaccionar ante intenciones, cuentan ya con un espacio de juego psicológico. Y cuanto más complejo sea ese espacio de juego más nos distanciamos de nuestros intereses puramente biológicos.

La psicología de los animales evolucionados crea libertades más o menos grandes o pequeñas en la evolución cultural. Es verdad que esto tiene aún demasiado poco que ver con la moral. Los monos no son por naturaleza ni buenos ni malos, sino –valorados según criterios de la moral humana– ni una cosa ni otra. Constatar rudimentos de moral en el reino animal no significa aún ni mucho menos valorarlos moralmente como «buenos» o «malos» según nuestros criterios.

Tanta mayor consideración merece por eso un libro del primatólogo Frans de Waal del año 1996. De Waal tituló su obra: *Good Natured. The Origins of Right and Wrong in Humans and other Animals*. El título alemán acentúa la provocación: «El mono bueno». El tema que investiga De Waal en su libro plantea una de las cuestiones más importantes de la filosofía moral en general. Para poder discernir entre bien y mal he de diferenciar primero uno de otro. En una situación vital concreta eso significa: tengo que saber qué es equitativo y qué no. Pero ¿de dónde me viene ese saber? ¿Cómo produjo la naturaleza en el ser humano un sentimiento de equidad^{4*}?

Capuchinos chillones ¿Es innata la equidad?

La Emory University de DeKalb County, en las cercanías de Atlanta, estado de Georgia, es una famosa cantera de teólogos, abogados y gestores. Fundada por los metodistas en 1836 y ampliada gracias a unos terrenos donados por Asa Griggs Candler, el fundador de la Compañía Coca-Cola, responde al sueño americano de *big business* e Iglesia. En medio de numerosos edificios neoclásicos blancos como la nieve y entre parques cuidados con esmero está el Psychology and Interdisciplinary Sciences Building, una moderna construcción del año 2009. Es una de las pocas facultades que alberga a psicólogos, investigadores del comportamiento, científicos cognitivos e investigadores del cerebro bajo un mismo techo. Pero la estrella de esa facultad es un holandés de 62 años: Frans de Waal, seguramente el primatólogo más renombrado del mundo.

Quien se ocupa de animales llega en algún momento al ser humano. Konrad Lorenz recorrió ese camino, como Irenäus Eibl-Eibesfeldt, Julian Huxley, Desmond Morris, Edward O. Wilson, Stephen Jay Gould, Jared Diamond y, por supuesto, Frans de Waal. Entre todos los nombrados él es el que ha llegado más lejos, el más preciso, libre de prejuicios, sensato y con ansia de conocimiento indomable.

En sus comienzos el bigotudo holandés era solo uno más entre los muchos pioneros de los años 1970. A pesar de que no estudió a primates en su entorno natural, como sí hicieron Jane Goodall o Dian Fossey por ejemplo, pasa por ser uno de sus mejores observadores. Sus investigaciones en el zoo holandés de Arnheim son ya leyenda. Hoy De Waal es una eminencia. Desde hace veinte años es profesor en Atlanta y dirige allí el centro de primates. Sus libros, traducidos a numerosos idiomas, conforman toda una historia de publicaciones de éxito. Pero ¿qué tiene que decirnos?

De Waal es un sin techo en la ciencia, como lo era Karl Marx o Sigmund Freud. Antes de él no había una psicología de los monos que mereciera de verdad ese nombre. Los investigadores del comportamiento analizaban el comportamiento social de primates siguiendo reglas biológicas dogmáticas como las de Trivers y Hamilton. Y los filósofos no se interesaban en absoluto por los monos. «Quien entiende al babuino aportaría más cosas a la metafísica que John Locke», profetizó un día el joven Darwin en su diario de 1838. De Waal, sin embargo, no pasa hoy por filósofo. El desinterés de la filosofía académica no lo permite, pues sigue escuchando la palabra «Kant» con placer y la palabra «babuino» con desagrado.

Tras su tesis doctoral en la Universidad de Utrecht sobre comportamiento agresivo y alianzas en un grupo de macacos, De Waal se dedicó seis años a observar a los chimpancés de Arnheim⁷⁶. Estudió conflictos y estrategias de reconciliación, el reparto de

la comida y las estructuras sociales. Fue uno de los primeros biólogos que entendieron que los seres vivos que tienen y reconocen intenciones se comportan de modo diferente a seres vivos que no son capaces de ello. Los primates que observó poseían una inteligencia sorprendente. Eran capaces de entenderse de modo muy diferenciado. Tenían sensibilidad para reglas de juego sociales. Podían distinguirse de otros como un «sí mismo». Y tenían una memoria que les permitía relacionar recíprocamente acontecimientos del presente y del pasado.

Hace diez años De Waal inició en Atlanta una serie de ensayos de decisiva importancia. Su objeto de estudio fueron esta vez no los chimpancés o bonobos, sino los monos capuchinos sudamericanos⁷⁷. Entre los expertos en monos, los del Nuevo Mundo pasan por ser menos interesantes que los monos africanos y asiáticos. Pero los capuchinos son una excepción. Son las estrellas entre los monos de Sudamérica. Los ágiles arborícolas de la selva tropical del Amazonas son bastante longevos. Pueden llegar a vivir cincuenta años, tanto como los primates. El tamaño y el peso de su cerebro son extraordinarios. Su vida social es comparativamente plácida y muy compleja. No es de extrañar, pues, que desde hace tiempo sean muy apreciados por los seres humanos: como animales domésticos, como acompañantes de organistas de feria, como estrellas de cine y como ayuda de personas minusválidas.

De Waal y su colega Sarah Brosnan dividieron su grupo de capuchinos en una serie de parejas. El objetivo del experimento era ambicioso. Seres vivos que pueden reconocer intenciones tienen *expectativas*. Según lo que yo haga, otro reacciona amistosa o enemistosamente frente a mí. Por lo general estas reacciones no me pillan por sorpresa sino que las he esperado antes. Cuando digo «por favor» tengo más esperanzas de que se me satisfaga un deseo que si doy una orden a voces. Pero ¿de dónde provienen las expectativas? ¿Tienen expectativas solo los seres humanos o también los monos? ¿Y puede hacerse visible en un experimento la actitud expectante de los monos?

El tema de la expectativa, elegido por Brosnan y De Waal, en efecto era ambicioso: querían comprobar si los capuchinos esperan que se sea *equitativo* en el trato con ellos. Por eso los investigadores provocaron a los monos tratando injustamente a algunos en comparación con otros: favorecían a uno y daban de comer peor al otro.

Al principio todo iba bien entre los capuchinos. Los investigadores les echaron fichas en la jaula. Si los monos devolvían esas fichas recibían un trocito de pepino o una uva. Cada capuchino recibía siempre lo mismo por su entrega de la ficha.

Pero luego comenzó la injusticia. En un segundo experimento uno de los dos monos recibía siempre por sus fichas un trozo de pepino. El otro, sin embargo, una uva, mucho más sabrosa. El que recibía un trozo de pepino podía observar cómo su compinche recibía una recompensa mucho mayor por lo mismo, por devolver la ficha.

¿Qué sucedió? Poco después el mono del desabrido trocito de pepino perdió las ganas y se negó a seguir jugando. Las fichas se quedaron en la jaula. El maltratado se enfadó cuando hubo de contemplar cómo el compañero al final recibía las uvas incluso «gratis», sin tener que hacer nada para conseguirlas. En ese punto el que había sido postergado comenzó a chillar salvajemente, arrojó sus fichas fuera de la jaula y rechazó de pleno su

recompensa de pepino.

¿Cómo pudo un trozo de pepino, que antes había sido muy deseado, perder su valor en tan poco tiempo? Queda claro que los animales compararon su propia recompensa con la recompensa del otro. Y parece ser que lo que esperaban era que por la misma acción habían de recibir la misma recompensa. Cuando ese ya no fue el caso se produjo en ellos un sentimiento de descontento: de no haber sido tratados «equitativamente».

Para estar seguros de que habían observado lo correcto Brosnan y De Waal hicieron un test de control. ¿No podía ser que los monitos perdieran las ganas cuando veían una recompensa mayor –es decir, una uva– por su trabajo? Los investigadores colocaron unas cuantas uvas al alcance de la vista de los animales y prosiguieron solo con pepinos su juego de intercambio de fichas. Esta vez, sin embargo, los capuchinos participaron de buena gana en el juego. Si nadie recibía una uva también se podía trabajar por pepinos.

En todos esos experimentos ninguno de los investigadores pudo ver el cerebro de los animales. Sobre los motivos de los monos solo puede especularse. Pero De Waal está seguro de que «los monos –como los seres humanos– se dejan llevar por *emociones sociales*». Y estas emociones son las que «guían las reacciones del individuo ante las aportaciones, ganancias, pérdidas y actitudes de otros»⁷⁸. Dado que los capuchinos viven muy cooperativamente en la naturaleza, e incluso reparten de muy buena gana su comida, parece que esperan que nadie se vea perjudicado.

Los monos capuchinos no son nuestros parientes más próximos; sin embargo pueden aclararnos algunas cosas. Parece que también los monos abrigan expectativas sociales determinadas. Y que tienen un sentimiento de cómo deberían ser tratados. Aprender de los monos capuchinos significa ver que seres vivos que tienen una representación aproximada de su yo se crean expectativas y demandas de cuál ha de ser el trato con ellos. Y significa darse cuenta de que el sentido elevado de justicia del ser humano pudo «comenzar en alguna parte, y que el yo es el lugar lógico donde habría que buscar ese comienzo. Una vez que existe la forma que se refiere al yo puede configurarse ya de modo que incluya también a otros individuos»⁷⁹.

La capacidad de equidad, y esto es lo importante, no es un añadido cultural o un compromiso exclusivamente humano. Tiene profundas raíces en el reino animal. Pero el sentimiento de falta de equidad que sobrevino al capuchino al que se perjudicaba al darle de comer ¿es lo mismo que un sentimiento de equidad? También De Waal tiene algunas dudas de que se pueda hablar de un sentimiento de equidad entre los monos. Un mono «equitativo» quizá hubiera compartido sus uvas con el postergado, compensando así su privilegio. Vistas las cosas de este modo, parece mejor no hablar de un sentido de la justicia entre los monos capuchinos –sería demasiado–, pero sí de un *sentido elemental para la falta de equidad*.

También entre los seres humanos es mucho más grande el sentimiento por una injusticia padecida que el sentimiento de equidad respecto a otros. Como padrastro de tres niños que no han llegado aún del todo a la pubertad, uno alimenta dudas, no del todo infundadas, sobre si la naturaleza humana tiene tan arraigado el sentido de la equidad como el de la no equidad. Quienes están en medio de la pubertad aprovechan su razón y

su retórica recién adquiridas para comprobar hasta dónde se llega interpretando unilateralmente la equidad. Para ellos es el momento en que los padres se vuelven cargantes. El sentido profundo de esa escaramuza tal vez radique en escarmentar por el fracaso de ese programa-ego. Pues está bien claro que el programa-equidad se perfecciona solo cuando se alcanza la edad adulta; si es que se mejora en cada uno. Personas que sean exactamente igual de sensibles y equitativas respecto a los demás que respecto a sí mismas son, también como adultos, una minoría en todas las partes del mundo.

La teoría de la moral de De Waal presenta un rostro amable: el germen del bien en el ser humano es una vieja historia proveniente del mundo animal, surgida de la sociabilidad. Al comienzo fue la solución de conflictos; la simpatía y la equidad se añadieron después. Del animal social al moral solo había un paso pequeño, o mejor: una serie de pasos pequeños. Entender a los babuinos y más aún a los grandes antropoides significa descubrir las raíces de nuestra moral: en la cooperación y el consuelo, en el agradecimiento y el sentido comunitario. En el modelo de De Waal de evolución moral hay superposiciones como en una matrioska rusa. Dentro del todo se esconde el reflejo emocional provocado por el comportamiento de otros. Se encuentra casi por todas partes entre los animales superiores. En el medio está la empatía, la capacidad de valorar las emociones de otro, incluyendo sus motivos. Antropoides y seres humanos son capaces de ello. La capa más externa es el arte de asimilar en todo su alcance la perspectiva del otro. Solo esto es exclusivamente humano.

Según De Waal, sin estos antiquísimos «sentimientos morales», que compartimos con primates o capuchinos, la moral humana sería simplemente inexplicable. No puede haber caído del cielo. Y este camino de la moral podemos traerlo a la memoria con nuestros parientes más próximos, los primates^{5*}. Si los chimpancés, bonobos, gorilas y orangutanes actúan como si fueran buenos ¿por qué no habrían de serlo también? Seres humanos y homínidos comparten: la solicitud y la ligazón mutuas, la cooperación y la ayuda en la búsqueda de comida, simpatía y empatía, ayuda mutua, altruismo y altruismo recíproco, soluciones de conflictos y establecimiento de la paz, ilusión y desilusión, responsabilidad ante los parientes, la preocupación por lo que los demás piensen de uno mismo y el cuidado y respeto por las reglas de juego de la comunidad.

El camino a la moral humana es también el que sale de la simpatía y pasa por el sentimiento de la falta de equidad. De Waal concluye que la moral humana es «natural, tiene una base emocional y no es solo asunto del entendimiento. La empatía, por ejemplo, es demasiado rápida como para estar sujeta al control de la reflexión consciente. Ver que alguien siente dolor activa las mismas regiones cerebrales que sentir dolor uno mismo. Los dilemas morales activan regiones cerebrales que son más antiguas que nuestra especie»⁸⁰.

Si De Waal tuviera razón, al comienzo del desarrollo hacia la moral está la intuición. Desde el punto de vista social, ¿qué se siente «correcto» y qué «falso»? Cuanto más inteligentes son los monos, más complicadas se hacen las reglas de juego de la convivencia. Y cuanto más difíciles son las reglas de juego de la convivencia, más

estimulan la inteligencia. Las intuiciones morales se convierten en reglas morales tácitas. La larga experiencia de De Waal con los primates, observando su sensibilidad y su prudencia, hace que la naturaleza del ser humano se le aparezca a una luz muy positiva. Y le libra de describirnos como bestias mal disimuladas y a los psicópatas como el caso normal. La moral no es un barniz amable sobre nuestra mala naturaleza. ¿Qué habría de aportarnos esa capa de barniz, antinatural y estúpida? Todavía hay que encontrar una bandada de pirañas que decida libremente hacerse vegetariana.

Mi hijo Oskar aún no ha leído nada de De Waal. Y los monos capuchinos del zoo de Colonia no lanzan fichas ni pepinos. Pero desde que cumplió cuatro años me pinchaba con la frase: «¡Eso no es justo!». Su sentimiento por una injusticia padecida casi siempre se refería a mí. Las guerras de almohadas son injustas cuando Oskar tiene la sensación de que bajo las circunstancias dadas no puede ganar. (¡Solo son justas cuando él gana!) En algún momento entre los tres y los cuatro años se desarrolla en cualquier niño normal el espíritu de los capuchinos.

El filósofo inglés John Stuart Mill (1806-1873) llamó a ese impulso «sentimiento de justicia». Y su envés es la necesidad de castigar a aquellos que atentan contra ese sentimiento: «Siempre nos deparará contento y satisfacción que se castigue a alguien que se ha comportado injustamente»⁸¹. Incluso cuando la víctima de esa injusticia es otro. De todos modos para Mill esto es sorprendente en extremo, pues ¿qué provecho sacamos de ello? ¿No demuestra eso que nuestro sentimiento de falta de equidad es bastante poco biológico y poco natural?

La respuesta que se da Mill a sí mismo es difícil que se considerara poco biológica en las circunstancias actuales. Incluso cuando no somos nosotros mismos alcanzados por ella, abominamos de la injusticia: porque sabemos que por lo general va en nuestro interés personal que la comunidad en la que vivimos permanezca intacta. El cerebro activa incluso nuestro centro de recompensa en el sistema mesolímbico cuando vemos cómo son castigados otros seres humanos por su falta de equidad⁸².

La enorme fiabilidad de nuestro sentimiento para la no-equidad no solo ocupa hoy a filósofos e investigadores del comportamiento, sino sobre todo a un gremio completamente distinto: el de la psicología de la economía. En 1978 el economista colonense Werner Güth, hoy profesor en el Instituto Max Planck de Economía, en Jena, junto con sus colegas Rolf Schmittberger y Bernd Schwarze, inventó un famoso dispositivo experimental: el *juego del ultimátum*⁸³. El director del experimento entrega una suma de dinero a un estudiante. La cantidad es lo bastante grande para que represente un cierto valor para el estudiante pero no excesivo. Una cantidad apropiada serían por ejemplo cincuenta euros. El estudiante puede quedarse con ese dinero pero debe compartirlo con otro estudiante desconocido para él. Cómo divida el dinero es asunto suyo. Puede dar al otro lo poco o lo mucho que le parezca bien. Pero la gracia del asunto está en que ha de decir al otro cuánto dinero tiene en total. Y solo puede hacer al otro una única oferta de reparto. ¡Ambos saben además que la cantidad total volvería al director del experimento si no se ponen de acuerdo en la primera y única oferta!

La situación es complicada. El estudiante podría ofrecer al otro nada más que una

pequeña suma, por ejemplo con el argumento: «Diez euros para ti son mejor que nada». Pero el riesgo que corre es muy grande. ¿Qué va a pensar el otro de mí si le doy tan poco? Tal vez piense: «No me dejaré tomar el pelo. ¡Mejor renuncio a los diez euros miserables antes de que tú te enriquezcas de este modo a mi costa!».

El juego del ultimátum es hoy un clásico de la psicología de la economía. Innumerables directores de experimento lo han jugado ya con estudiantes y otros participantes. Y ¿cuál es el resultado? La propuesta de reparto hecha más a menudo es la de: «¡Mitad y mitad!». Por miedo y vergüenza ante el sentimiento de falta de equidad frente a quien tengo enfrente, en caso de duda le ofrezco la mitad⁸⁴. Pues en nuestro comercio e intercambio con otros hemos de considerar el sentimiento de falta de equidad que podemos causar en la persona que tenemos enfrente.

Para la investigación de nuestra naturaleza social es más importante aún una variante del juego, el llamado *juego del dictador*⁸⁵. A diferencia del juego del ultimátum, el otro jugador no puede rechazar la oferta de reparto. Los estudiantes que reciben el dinero del director del experimento –los «dictadores»– no corren ahora riesgo alguno. ¿Dan al otro ahora la menor cantidad posible? ¡De ningún modo! Es verdad que en todas las series de experimentos conocidas hasta ahora, por término medio, la cantidad para el compañero de juego quedaba algo por debajo de la mitad, pero aun así fue bastante alta. El sentimiento de equidad y el deseo de no quedar como una persona no equitativa parece que están profundamente internalizados, al menos en nuestra cultura occidental.

Seres vivos que tienen intenciones de las que son conscientes y que pueden reconocer intenciones en otros abrigan expectativas sociales. Sobre todo animales inteligentes, como los monos capuchinos, los homínidos y los seres humanos, tienen reivindicaciones de cómo han de ser y no han de ser tratados. Una reivindicación importante es no ser tratado sin equidad. Esta actitud expectante es el fundamento de la reivindicación humana de justicia. Como necesidad intuitiva, está anclada firmemente en la naturaleza humana.

Nuestra capacidad para la moral y nuestra comprensión de la justicia tienen, como se ha visto, raíces muy antiguas. No son barnices de la civilización. Pero ¿hasta dónde alcanza nuestra intuición moral? ¿Nos determinan solo esos sentimientos primitivos en la moral o también la razón?

Sentimiento frente a razón

¿Quién toma nuestras decisiones?

Cuando ya no había nada que hacer se decidió a reseñar él mismo su libro. Como autor anónimo quiso advertir de su magistral aportación. Pero tampoco sirvió de nada. Su *Tratado sobre la naturaleza humana* fue un fracaso⁸⁶. Salió «en la prensa y ni siquiera encontró la atención suficiente como para provocar un débil murmullo aunque nada más fuera entre los fanáticos»⁸⁷. De todos modos sí apareció al final un solo fanático, que –como era de esperar– denostó al autor calificándolo de ateo y amoral⁸⁸.

El hijo de abogado escocés David Hume, un «joven alto y desgarbado», tenía 29 años cuando en enero de 1739 apareció ante el público con dos tomitos delgados⁸⁹. Hasta entonces el frustrado estudiante de derecho había llevado una vida miserable. Encerrado en su estudio, fustigado por dolores de cabeza y cansancio, agotado por el escorbuto, padecía graves depresiones. El poco dinero que había heredado se había agotado enseguida y un empleo como comerciante se vino abajo a los pocos meses. Devoraba indiscriminadamente la bibliografía filosófica que podía encontrar y le daba vueltas por aquí y por allá. Cuando ya nadie esperaba nada de él, estampó sus ideas en el *Tratado*.

¡Vaya libro! Si se tienen en cuenta las circunstancias de su génesis, la obra es sensacional. Serena y ordenada, meditada y con aplomo, de seductora claridad. El programa: explicar todo el comportamiento del ser humano basándose únicamente en la experiencia y en la observación atenta. Ninguna elucubración teológica, ningún principio supremo o superior tiene importancia: solo lo que se muestra en el trato social, en los quehaceres cotidianos y en los entretenimientos del ser humano. Hume investiga con certera visión zoológica la naturaleza humana, la dinámica de sus sentimientos, las reglas de su comportamiento y las leyes de su llamada razón.

Al comienzo de la época ilustrada –justo cuando en Inglaterra empieza la Revolución industrial de la producción textil– Hume analiza a los seres humanos tan clara, tan neutralmente y con tanta objetividad que parece que no perteneciera a ellos. Él mismo ve en su obra una «revolución». Pero eso no hace que sea más apreciado. Su concurso a la cátedra de Ética y Filosofía Pneumática en la Universidad de Edimburgo no finaliza con éxito. La cátedra la consigue un tal William Cleghorn, del que nadie se acuerda hoy. Durante toda su vida la filosofía académica rechazará y excluirá a Hume.

Su siguiente destino lo determina el azar. Con 34 años Hume se hace tutor de un marqués inglés y poco después secretario de un general. Como ayudante suyo viaja por toda Europa, actúa como diplomático, gana dinero y lo utiliza para seguir desarrollando su *Tratado*. En veloz secuencia escribe *Investigación sobre el entendimiento humano* e *Investigación sobre los principios de la moral*. Pero permanecen cerradas para él las

puertas de la Universidad de Glasgow, donde ahora se presenta a una cátedra de Lógica.

Encuentra un nuevo trabajo como bibliotecario de la Cámara de Derecho de Edimburgo. En medio de una espléndida biblioteca de 30.000 volúmenes se dedica a lo que sin duda alguna se le da bien: formular clara e intuitivamente estados de cosas difíciles y confusos. Lo hace rico y famoso no una obra filosófica sino una *Historia de Inglaterra* comprensible por todos. Hume conecta historia con filosofía, y psicología con economía. Y describe los sucesos desde perspectivas diferentes. Tras una resonancia titubeante al principio, la obra termina provocando furor: ¡un *best seller*! «A pesar de las inclemencias inestables a las que estuvieron expuestos mis escritos», escribe Hume sobre su vida, «su venta había hecho tantos progresos que el porcentaje de autor que los libreros me ingresaban superó con mucho lo que se conocía hasta entonces en Inglaterra»⁹⁰.

Hume entra en la historia de la época como científico popular. El mundo académico, por contra, lo llena de malignidades y burlas. Solo Kant le tributa su reconocimiento: «Dónde hay un (...) escritor que trate con tanta comprensión y con inteligencia tan profunda como Hume la historia y los objetos filosóficos más áridos»⁹¹. A Hume ya no tienen por qué importarle las críticas. El éxito granjea simpatías. El tiempo que le queda de vida transcurrirá entre los círculos de la sociedad más distinguida. Durante un tiempo fue encargado de Negocios de la embajada inglesa en París y fue subsecretario de Estado en el Ministerio de Asuntos Exteriores. Cuando muere en 1776, en Edimburgo, es un hombre controvertido pero muy respetado.

David Hume es considerado hoy como el filósofo inglés más importante del siglo XVIII. Y es el filósofo preferido de muchos científicos de la naturaleza, sobre todo de muchos investigadores del cerebro. Lo que le hace atractivo para los biólogos actuales es fácil de decir. A diferencia de muchos otros filósofos, Hume contó con los conocimientos científico-naturales de su época. Solo dio validez a lo que se podía observar sin género de duda. Y receló de todos los supuestos sobre la naturaleza del ser humano que no pudieran comprobarse. De este modo llegó a dos conclusiones espectaculares. La primera es que lo que rige el comportamiento humano no es el entendimiento o la razón, sino los sentimientos. Y la segunda: si nuestros sentimientos marcan la pauta y no nuestras reflexiones, entonces tampoco hay voluntad libre. Los afectos son los señores y la razón, su esclava. Expresándolo de modo más moderno diríamos: me decida como me decida en una situación moral, siempre me decido por el afecto más fuerte en mí. Triunfa el sentimiento más fuerte. Y el entendimiento no es más que el portavoz del cerebro, que justifica prolijamente lo que nuestro presidente, el sentimiento, hace tiempo que ha decidido.

El mensaje de Hume es claro y rotundo: nuestras decisiones morales no son meditadas sino que se toman de manera intuitiva. Un *sentido moral inconsciente* nos guía a través del mundo y separa lo agradable de lo desagradable, lo útil de lo inútil. El concepto estaba muy de moda entre los filósofos británicos de su tiempo. Los colegas Francis Hutcheson (1694-1746) y más tarde Adam Smith (1723-1790) veían el fundamento de todas las decisiones éticas en un sentido innato e instintivo para la moral⁹².

La idea de que nuestra moral es intuitiva y de que nuestra razón tiene poco que ver con ella es más apreciada hoy que nunca. Durante dos siglos llevó más bien una humilde existencia filosófica en la sombra. Hoy, por el contrario, es la filosofía de moda de nuestra época. Una sociedad que ya no oculta sus sentimientos sino que en cada frase los tematiza, a la que todo o le «gusta» o lo «odia» –una costumbre, un zumo para desayunar, una serie de televisión–, prefiere mil veces creer que lo que importa en la vida sobre todo son los sentimientos correctos. En nuestro lenguaje corriente se habla de «sensaciones viscerales» y de «verdades sentidas». Son la base de innumerables manuales de autoayuda y felicidad. «Inteligencia emocional» es el concepto clave de los psicólogos sociales y de la economía. *Decisiones instintivas* es el título del famosísimo libro técnico del psicólogo Gerd Gigerenzer. El psicólogo estadounidense Marc Hauser, de la Universidad de Harvard, demuestra con muchos experimentos cómo en situaciones morales conflictivas solo nos acogemos a nuestro sentimiento. Y numerosos investigadores del cerebro intentan demostrarnos en la pantalla del ordenador que Hume estaba en lo cierto: el oscuro impulso de nuestra voluntad precede en el tiempo a nuestras claras y conscientes deliberaciones⁹³.

Pero el abogado defensor más convincente de Hume es un encantador joven estadounidense. Jonathan Haidt, profesor de psicología en la Universidad de Virginia, publicó en 2001 un artículo espectacular en una prestigiosa revista especializada: «El perro emocional y su rabo racional»⁹⁴. Como el filósofo escocés doscientos cincuenta años antes, Haidt también piensa que nuestros sentimientos preceden a nuestro entendimiento. En el juicio moral no es el entendimiento el que agita el sentimiento^{6*}, sino el sentimiento el que agita el entendimiento.

La tesis de Haidt es provocadora. Si tiene razón, nuestras convicciones morales, nuestras actitudes y cosmovisiones no tienen fundamento alguno. Más bien la situación sería exactamente la contraria. Porque tenemos determinadas convicciones, actitudes y cosmovisiones sentidas, buscamos los argumentos racionales pertinentes para ellas. La mayoría de las veces los contrarios al aborto no se oponen a él porque los hayan convencido argumentos racionales, sino que se buscan argumentos más o menos racionales porque están en contra del aborto.

Para comprobar su tesis Haidt analizó los valores de votantes estadounidenses. Hizo una lista y pidió a los interrogados que establecieran una jerarquía. ¿Qué valor es el más importante para usted y cuál el menos importante? Quienes dijeron ser liberales (es decir, dentro de las circunstancias estadounidenses, de «izquierdas») valoraron al máximo la «equidad» y la «solicitud»; «lealtad», «respeto» y «orgullo» venían después. Los interrogados que se consideraban conservadores valoraron alto la «solicitud» pero no la «equidad», esta acabó en el último puesto.

Si las cosas fueran como Haidt las piensa, acomodamos nuestros valores a nuestra cosmovisión y no al revés. Dicho de otro modo: argumentos racionales sobre si algo es bueno, correcto, valioso o no valioso, aceptable o inaceptable, son siempre algo añadido. Para encontrar una prueba concluyente Haidt construyó toda una serie de ejemplos drásticos y preguntó a miles de personas en Estados Unidos y en Brasil qué pensaban al

respecto: ¿Estaría bien que dos hermanos se acostaran juntos, suponiendo, claro está, que tomen precauciones y ambos lo encuentren excitante y maravilloso? ¿Le parece cuestionable que alguien se coma su perro muerto? ¿Tiene algo en contra de que alguien limpie su retrete con la bandera nacional? ¿Le molestaría si alguien, en lugar de comérsela, utiliza una gallina muerta para masturbarse?⁹⁵

La gracia de estos ejemplos es evidente. Están contruidos de tal modo que a nadie le pueden producir daño. Nadie es tratado sin equidad y no hay víctima alguna. Y sin embargo, me imagino, usted siente cuando menos desazón con la mayoría de esos ejemplos. Puede que la limpieza del retrete con la bandera nacional, que en Alemania no tiene el simbolismo patriótico que tiene en Estados Unidos, la aceptara usted como un capricho. Pero el incesto seguramente lo rechazaría, a pesar de que los argumentos racionales contra él –el riesgo de embarazo, un daño anímico grande– aquí no le alcanzan. Si algo en usted se rebela contra todas estas malas costumbres no es su sentido de la equidad. Y tampoco la compasión hacia perros o gallinas muertos.

Pero ¿qué le indigna o le altera entonces? Puede que no sea lo mismo en todos los ejemplos citados. Nuestra desazón frente al incesto es probablemente muy antigua desde un punto de vista biológico, se encuentra también en muchos otros vertebrados superiores. Nuestra desazón porque alguien se coma a su propio perro puede que resida en que consideramos a nuestros animales de compañía algo así como parientes lejanos. No se come uno a quien quiere o se ha querido. Y al hombre que abusa de una gallina muerta es muy posible que lo consideremos psíquicamente trastornado.

No obstante, en todos los casos hay algo en común. Nos sentimos moralmente perturbados o indignados sin que nadie sufra daño alguno. En sus escritos sobre el «teatro épico», el escritor Bertolt Brecht explica una diferencia importante entre hablar «en nombre de la moral» o hablar «en nombre de los damnificados»: «Son dos cosas diferentes (...). Para tales moralistas los seres humanos están ahí para la moral, no la moral para los seres humanos». Para Brecht es falso hablar «en nombre de la moral». De todos modos hay que decir que él solo se refiere en ese caso al mal uso de la moral en el contexto político. Pero parece que en nuestra vida diaria también hay un «motivo sentido» importante para rechazar una acción aun cuando no haya damnificados o víctimas.

Los motivos sentidos los llama Haidt «intuiciones sociales». Casi siempre nos guiamos por nuestra intuición y decidimos según el sentimiento. (Para Haidt, solo los profesores de filosofía constituyen quizá una pequeña excepción en esto.) Lo malo del poder de la intuición es que entonces somos mucho menos razonables y autodeterminados de lo que creemos comúnmente. Lo bueno es que también nuestras intuiciones pueden aprender: por confirmaciones o decepciones y sobre todo por estímulos y opiniones de otros. Según ello nuestros sentimientos pueden demorarse y se acomodan a veces a las circunstancias.

Las ideas de Haidt conectan con Hume así como con De Waal. Nuestra moral no es una conquista exclusiva de la civilización, sino un conjunto de acciones y actitudes instintivas de diferente antigüedad y muy útiles. La razón sola, en cambio, no alumbra

moral alguna. Pues sin sentimientos sociales como amor, simpatía, respeto, compasión, temor, inquietud, rechazo, asco, vergüenza, etc., nuestra razón tampoco sabe qué es bueno y qué es malo.

Hasta aquí sin reparos. Pero ¿hasta dónde alcanza nuestra intuición? ¿Estaba Hume en lo cierto cuando decía que en nuestras acciones morales lo decisivo es siempre y únicamente el sentimiento más fuerte? ¿Y es verdad que, como cree Haidt, muchos investigadores del cerebro y algunos psicólogos, el entendimiento solo es un departamento de publicidad que justifica con posterioridad las decisiones del sentimiento?

La diferencia quizá mayor entre primates y seres humanos es fácilmente deducible: se trata de la capacidad del ser humano de establecer *normas*. Los monos distinguen entre aceptado y no-aceptado. Pero no entre aceptable y no aceptable. Dicho con brevedad: no formulan su juicio en el rango de una norma, una costumbre o una prescripción. Por lo que sabemos, los monos no deducen instrucciones abstractas de comportamiento de su comportamiento concreto. No establecen frente a otros cómo hay que comportarse en general.

La capacidad de normas, reglas y máximas de acción generales es una impresionante consecución humana. De algo individual sale algo general. Pero ¿de dónde viene esa capacidad? Si nuestro sentimiento, nuestra intuición social dirige nuestra acción ¿para qué se necesita entonces una máxima racional? ¿Por qué la evolución troqueló en nuestras cabezas la capacidad de formular criterios abstractos de valor y medir con ellos tanto nuestro comportamiento como el de otros? En otras palabras: ¿cómo en un imperio del querer vino al mundo el *deber*?

Extrañamente hay muchos biólogos, psicólogos y filósofos que coinciden en la explicación de esta cuestión. Para jugar bien al ajedrez social en una sociedad de primates tengo que aprender a ponerme en el lugar de los otros. Solo así puedo imaginar qué pretenden. De este modo puede que les fuera posible a nuestros antepasados llegar a la regla: «Lo que no quieres que te hagan a ti tampoco se lo hagas tú a nadie». A partir de la capacidad de sintonía y del sentido elemental de la no-equidad se desarrolló una regla primero tácita y luego expresa. Si se amplía la protección frente a un trato no equitativo se llega además a un sentimiento de decencia, de vergüenza y de tabú: sentimientos que son imprescindibles para la convivencia en sociedad.

En este punto de vista coinciden muchos. Al comienzo de nuestra evolución moral había intuiciones sociales. Las normas surgieron más tarde. Pero ¿con esto se arreglan los problemas? Si se hace caso a psicólogos como Hauser o Haidt, todo es muy sencillo. Las viejas intuiciones nos dicen lo que hemos de hacer. Y las nuevas máximas de acción y las nuevas normas mueven la cola acompañándolo. Pero ¿de veras es tan simple? Con ello al menos una pregunta queda sin contestación: si en todos nosotros rigen las *mismas* intuiciones sociales de nuestros antepasados, entonces ¿por qué los seres humanos a menudo actúan individualmente *de modo diferente*? ¿Por qué no tenemos todos los mismos reflejos morales? ¿Por qué algunas personas de nuestro entorno se sienten responsables de casi todo y otras de casi nada? ¿Por qué algunos se mueven por el mundo con mentiras, trampas y disculpas, y otros se desesperan por una pequeña

mentira piadosa?

Una imagen semejante se produce observando culturas diferentes. Si todos los seres humanos tienen un sentido para la no-equidad, ¿por qué en la cultura occidental las mujeres fueron oprimidas durante milenios? Y en muchos Estados islámicos hoy lo son todavía. ¿Por qué los griegos y los romanos consideraban más indecente comerse un perro que tener esclavos? Y ¿dónde quedaba el sentido intuitivo de decencia y vergüenza en el personal de vigilancia de los campos de concentración?

Con ayuda de la investigación del cerebro pueden solucionarse un par de casos extremos de asocialidad moral. Personas que no tienen ningún tipo de intuición moral muestran a menudo daños en la parte anterior del cerebro, sobre todo en la región ventromedial del lóbulo temporal, como el famoso trabajador del ferrocarril Phineas Gage⁹⁶. También otras lesiones y menoscabos del cerebro pueden manifestarse nocivos para nuestro comportamiento. Especialmente llamativas son las anomalías en la función de la amígdala, una central de emoción, responsable de sentimientos como simpatía o antipatía, confianza y temor. O se trata de trastornos funcionales en los vértices del lóbulo temporal y en algunas otras regiones.

Pero entre las anomalías morales de comportamiento en el día a día solo muy pocas remiten de hecho a un menoscabo del cerebro. El taxista que en una ciudad extraña, tras preguntarle amablemente, no me ayuda a encontrar una calle, no tiene por qué tener ningún trastorno cerebral. Y quien a pesar de la prohibición de fumar enciende un cigarrillo en el tren, no necesita que le hagan un escáner cerebral para la investigación de su comportamiento indebido. A un jugador de fútbol enfadado le basta un fuerte golpe de adrenalina para mostrarse violento frente a otro jugador. Y tampoco al personal de vigilancia de los campos de concentración se le puede excusar en general a causa de un daño cerebral.

La mayor parte del comportamiento moral indebido no tiene nada que ver con daños médicos sino con nuestros juicios. Decido que la prohibición de fumar en el tren no ha de valer para mí porque no la entiendo en ninguna parte. ¿Daños a la salud de los demás? Mi derecho a la libertad me parece más importante. Otras veces me aparto de una norma porque también lo hacen otros. ¿Por qué ser el único que juega según las reglas si los demás no las respetan? En ese caso me sentiría un idiota.

Los juicios morales se vuelven importantes cuando nuestra intuición sola no basta. Hay situaciones sociales complicadas que no se pueden solucionar simplemente confiando en el sentimiento correcto, por más que este siempre desempeñe un cierto papel en ello. En la hermosa película *Escondidos en Brujas*, de Martin McDonagh, el asesino a sueldo Ken es obligado a matar a su compinche Ray. Ken, con el arma con silenciador en la mano, se va acercando con sigilo a su víctima en el Königin Astridpark. Justo en el momento en que va a apretar el gatillo ve que Ray, desesperado, tiene la punta de un arma apoyada en la cabeza para matarse. Ken retrocede sobrecogido. Estaría dispuesto a matar a un compinche, pero no a una persona que está llorando y a punto de suicidarse.

La escena, como por lo demás toda la película, es una parábola cínica sobre la moral humana. Si en el propósito de seguir la orden del cliente vencen el honor de asesino y el

cálculo sobre la simpatía, ahora, sin embargo, la compasión y el reflejo de ayudar a un candidato al suicidio vencen sobre el honor de asesino. El castigo pisa los talones. Al final, la intuición social de ayudar al desesperado lleva a ambos, a Ken y a Ray, a la ruina.

También al neuropsicólogo Joshua D. Greene, de la Universidad de Harvard, le gustan ejemplos drásticos. Ya en su texto, con el original título, «La horrible, temible, muy malvada verdad sobre la moral y qué podemos hacer con ello»⁹⁷ se había ocupado de cómo nuestras intuiciones sociales primitivas estorban siempre a nuestra razón. A diferencia de Jonathan Haidt, Greene no ve un perro emocional que mueva el rabo racional, ve dos perros que se ladran. En el año 2004 Greene preguntó a sus estudiantes qué decidirían en la siguiente situación: imaginaos que hay guerra. Mientras los soldados matan a todas las personas que hay en la calle, vosotros permanecéis escondidos en un sótano. Entonces junto a vosotros comienza a gritar un bebé. Si nada sucede, los soldados os descubrirán en cuestión de segundos. ¿Estrangularíais rápidamente al bebé para salvar vuestra vida y la vida de los demás?⁹⁸

Los sentimientos y la razón de los estudiantes cayeron en una confusión atroz. Las antiguas intuiciones sociales gritaban «¡no!» y la más reciente razón «¡sí!». Si uno puede fiarse del experimento de Greene, los investigadores del cerebro vieron en las pantallas de sus ordenadores cómo se enfrentaban, por decirlo así, diferentes áreas cerebrales.

La lección de Greene ofrece tres conclusiones claras. La primera se dirige contra Huxley: ¡Nuestros sentimientos no son peores que nuestra razón! En efecto, muchas veces es difícil decir qué responde del «bien»: si nuestras intuiciones o nuestras consideraciones. La segunda conclusión reza: Nuestros juicios racionales nunca están libres de sentimientos, pero tampoco son nada más que ayudas para su realización. En este punto se equivoca Hume. Y tercero: Qué sea finalmente decisivo en nosotros, si nuestra intuición o nuestra razón: ¡en eso hay mucha diferencia entre unas personas y otras!

Si Greene tiene razón, a los actuales defensores de la intuición social les gusta exagerar. Cuando alguien que se está ahogando en un lago ante nosotros grita pidiendo auxilio, a la mayoría de las personas no debería importarle cuánta *compasión* sienten. Casi todos nosotros sentimos una *obligación interior* inmediata de ayudar. Los seres humanos dotados de razón no son los encargados de ejecutar sus intuiciones, sino también su autoestima. Y no solo obedecen a su voluntad, sino que también son capaces de *valorar* esa voluntad. ¿Es esto, lo que quiero ahora, bueno para mí? ¿Es bueno para otros? ¿Es de hecho correcto moralmente? A la capacidad de valorar la propia voluntad se la llama «razón autónoma». Para Immanuel Kant esa capacidad era tan magnífica que la convirtió en la característica omnidecisiva de la especie humana. No siempre y necesariamente seguimos las insinuaciones de nuestra voluntad. Hemos de *justificar* esa voluntad ante nosotros mismos (y ante un tribunal imaginario universal, que nos contempla).

La diferencia entre las necesidades propias y las demandas de nuestro juicio moral puede aclararse con un ejemplo. Imagínese que vive en una dictadura. Para librarse de

una persona molesta el tribunal necesita un testigo. Se le pide a usted que, con toda injusticia, acuse de un delito a una persona inocente, íntegra y simpática con el fin de ejecutarla. Si lo hace, a usted no le sucederá nada. Si se niega, en cambio, será asesinado en su lugar.

¿Qué haría? El hecho de que le asalten las dudas ya es significativo. Su interés quizá más fuerte, el instinto de supervivencia, entra en conflicto con su moralidad. Un testimonio falso con consecuencias horribles para un inocente no es justificable. Aunque la mayoría de las personas harían de testigos falsos, seguro que siempre habría alguien que no lo hiciera. Y quien sirve de falso testigo es muy probable que tenga que pelear durante toda la vida con sus escrúpulos morales.

Poder plantearse la pregunta de si lo que se hace está además justificado señala en ocasiones un límite a nuestra intuición social. Sin duda, en nuestra vida diaria seguimos la mayoría de las veces nuestras rápidas corazonadas morales. Juzgamos mucho más rápido según antipatía y simpatía que según máximas morales. Mentimos por un amigo, trampeamos por nuestros hijos, perdonamos con más facilidad a las personas simpáticas que a las antipáticas. Pero para nuestras grandes decisiones morales necesitamos *buenas razones*. ¿Está justificado abandonar a mi familia porque me haya enamorado de otra persona? ¿Es correcto romper el contacto con mis padres? ¿Puedo permitirme responsablemente encubrir el comportamiento ilícito de mi jefe?

En nuestro cerebro la irracionalidad y la racionalidad juegan de modo no siempre discernible. En el juego del ultimátum se cruza nuestra ambición de dinero con el sentimiento de equidad frente al otro, nuestro egoísmo con nuestra necesidad de simpatía. Y es difícil determinar quién tiene el poder de decisión en este juego salvaje en común. Ya que nuestras intuiciones pueden contradecirse. Pueden orientarse al beneficio o también a la recompensa de sentirse amables. Y tampoco nuestra razón tiene por qué estar completamente de acuerdo consigo misma y llegar a una decisión clara.

El «modelo de lucha» de Hume, según el cual nuestros sentimientos subyugan nuestra razón, es muy simple. Incluso nuestros sentimientos disputan una guerra civil entre ellos, igual que nuestros argumentos racionales. Dicho con la filósofa estadounidense Christine Korsgaard (1952), de la Universidad de Harvard: «Según el modelo de lucha, la razón y el sentimiento se consideran como dos fuerzas anímicas, una de las cuales desencadena una acción. Esto no nos proporciona una explicación plausible de la puesta en práctica de una acción (...). La acción no puede provenir de una fuerza cualquiera en la persona sino que ha de provenir de la persona entera. Así que para explicar qué significa una acción necesitamos una idea de la persona entera como sujeto actuante»⁹⁹.

Si decidimos según la razón o según la fuerza del sentimiento ocasional es una cuestión que nunca podremos responder con exactitud. El motivo de ello está claro: nuestra conciencia misma no distingue claramente entre sentimientos y pensamientos. Los sentimientos pueden darnos que *pensar*. Y los pensamientos se *sienten* bien o mal. Lo que los filósofos y los psicólogos separan con el escalpelo del lenguaje es, en nosotros y ante nosotros, casi siempre inseparable.

La moral de los seres humanos enraíza en intuiciones sociales provenientes de la época de nuestros antepasados. Por ese motivo la mayoría de las veces decidimos con rapidez y de forma inconsciente lo que consideramos correcto y lo que consideramos desacertado. Nuestros sentimientos ejercen ahí una gran influencia. Sentimos simpatía, nos enfadamos por la falta de equidad y tenemos reflejos de vergüenza y respeto ante tabúes. Por muy importantes que sean esos sentimientos no estamos indefensos ante ellos. Nuestra razón nos coloca en la situación de *valorar* nuestros sentimientos sociales aunque no siempre hagamos uso de ello. El ser humano es el único animal que (para lo cual tenemos esa capacidad) ha de *justificar* ante sí mismo sus intenciones. Al hacerlo, nuestros puntos de vista morales no tienen por qué corresponder siempre con nuestros intereses.

No seguimos ciegamente a nuestros genes y nuestras intuiciones sociales, sino a veces también a nuestra razón. Que es algo distinto a nuestros intereses biológicos y personales. La relación entre razón y sentimiento es diferente en cada ser humano, pero en principio todos somos capaces de que ambas cosas confluyan en nuestras decisiones. Al menos en tanto seamos adultos «normales». Pero ¿cómo se desarrolla nuestra capacidad moral emocional-racional? ¿Cuánta moral poseen los niños pequeños? ¿Qué sucede en la pubertad? Y ¿de qué depende que seamos personas responsables o no?

Naturaleza y cultura

Cómo aprendemos moral

Los niños distinguían perfectamente entre el bueno y el malo. Dos veces había intentado la redonda figura rosa de madera de ojos grandes subir el empinado monte. Y en ambas había fracasado. Entonces aparecieron los otros dos. El triángulo amarillo, también con los ojos pegados, quiso prestar ayuda y empujó con suavidad a la figura rosa hasta la cima. Sin embargo, el cubo azul, que también tenía ojos, empujó a la figura rosa hacia el abismo.

Los niños, que habían visto la escena, podían elegir ahora entre los dos. ¿Cuál querían? ¿El triángulo amarillo o el cubo azul? El resultado fue inequívoco: casi todos los niños, tanto chicas como chicos, cogieron el triángulo amarillo.

La gracia especial de la historia: los niños no estaban aún en la escuela, ni siquiera en el jardín de infancia. Estaban sobre el regazo de sus padres y eran bebés de entre seis y diez meses de edad. Y sin embargo se sentían intuitivamente atraídos hacia el «bien». Ya en una edad tan temprana, confirma la psicóloga estadounidense Kiley Hamlin, del Centro de Investigación Infantil de la Universidad de Yale en New Haven (Connecticut), los niños pequeños distinguen entre «bueno» y «malo», entre lo que les despierta confianza y lo que les repele¹⁰⁰.

Pero Hamlin y sus colaboradoras querían saber más. En un segundo experimento colocaron el círculo rosa junto al triángulo amable y dejaron que los niños los miraran. Los bebés no mostraron ninguna reacción notable. Pero cuando las investigadoras colocaron el círculo rosa junto al malvado cubo azul, los bebés mayores, los de diez meses, estuvieron mirándolos durante un tiempo llamativamente largo, como en una especie de «asombro incrédulo». Para Hamlin era un indicio de que a los diez meses los bebés son capaces de analizar su percepción y, dado el caso, corregirla.

Es significativo que los ensayos solo funcionan cuando el círculo, el triángulo y el cubo están dotados de ojos pegados, y por ello humanizados. Si los objetos aparecen sin vida a la vista de los bebés, no les atribuyen significado emocional alguno. Pero en relación con objetos «vivos» parece que los niños pequeños de entre seis y diez meses de edad sí efectúan valoraciones: un indicio interesante de lo pronto que los bebés son influenciados por el comportamiento de las personas más próximas a ellos. Pero mientras que las valoraciones de los bebés en el experimento resultaron casi idénticas, en el curso de la evolución su moral se desarrollará más despacio. Y de unos saldrán personas simpáticas, amables y solícitas; de otros, quizá no.

El ser humano es el único ser vivo que puede observarse a sí mismo mientras vive. Pero no se le da de antemano la escala de valoración de lo que encuentra en sí y en

otros. Tiene que aprenderlo. Pero ¿cómo? El modelo de psicología evolutiva quizá más ampliamente aceptado hoy día lo ofrece el estadounidense Martin Hoffman, profesor de psicología en la Universidad de Nueva York¹⁰¹. En innumerables estudios ha analizado durante cuatro decenios teorías, hipótesis y especulaciones sobre el desarrollo moral de bebés y niños pequeños, de niños y jóvenes. Teorías anteriores, como la del emblemático psicólogo evolutivo suizo Jean Piaget (1896-1980) y su discípulo estadounidense Lawrence Kohlberg (1927-1987), de la Universidad de Harvard, fueron analizadas experimentalmente, afinadas y corregidas por Hoffman¹⁰².

Como Piaget y Kohlberg, Hoffman parte también de una evolución gradual: de la imitación a la empatía^{7*} pasando por el sentimiento de justicia. Y de la empatía a la responsabilidad e ideas de justicia pasando por la autocorrección.

Los bebés aprenden por observación e imitación de las personas con las que se relacionan. Cuanto más fuerte sea el vínculo emocional tanto más importante se volverá la persona de la que el bebé copia algo. (Con tan buena información, sucede a menudo entre padres modernos que estos se peleen por el papel central.) Con un año el niño no solo es capaz de interpretar las acciones, sino también la gesticulación de las personas de referencia: la primera condición para la empatía. Mímica y sonidos conforman ahora la propuesta a la que el niño responde. Un susto repentino de la madre puede asustar también al bebé, aunque en ese momento la madre no lo tenga en brazos. De uno hasta un año y medio los niños asocian ya sus experiencias con vivencias anteriores. Con esa capacidad están en situación de reaccionar también a los sentimientos de otros. Si se dan cuenta de que alguien está triste, ellos mismos se ponen tristes y comienzan incluso a llorar. No porque sean capaces de ponerse en el lugar del otro, sino porque mezclan de forma inconsciente las manifestaciones sentimentales del otro con las suyas propias.

Solo con un año y medio los niños aprenden a diferenciar su propia conciencia de la de los demás. Desarrollan una empatía «auténtica», aunque única y exclusivamente sobre la base de las experiencias propias: la «empatía egocéntrica», como la llama Hoffman. Si alguien llora, el niño pequeño ya no llora con él sino que intenta consolar al otro con cosas que a él mismo le consolarían. Hace que venga la madre, trae un muñeco de trapo u otra cosa que le tranquilice¹⁰³.

A medida que la criatura se va haciendo mayor, tanto más flexibles se vuelven sus patrones de comportamiento (y tanto más inseguros se vuelven los expertos). A la misma edad a la que los niños se reconocen por primera vez ante el espejo, los demás se convierten en seres vivos autónomos con una vida *propia*. Los sentimientos, deseos y pensamientos de los demás no tienen por qué ser los propios, es posible que sean distintos. La evolución que ahora comienza es desconcertante. Por una parte, se supone que solo ahora, a la edad de dos a tres años, puede hablarse de empatía «auténtica». Pero por otra, el simpatizar, el sentir con alguien disminuye en general. Así, por ejemplo, la psicóloga Dale Hay, de la School of Psychology de la Universidad de Cardiff, señala que ahora los niños eligen y dosifican su empatía¹⁰⁴. Determinadas cosas pierden su tristeza o cambian de valor por lo que los padres dicen de ellas. Frases como «no pasa nada» o «no tienes por qué estar triste por eso» comienzan a influir en la psique del niño.

Así se va ejercitando la capacidad de empatía del niño y se va dirigiendo a lo que *merece* o no su empatía. A la edad de cuatro años la mayoría de los niños están en disposición de entender situaciones tanto agravantes como atenuantes. Por ejemplo, por una explicación de los padres o de la cuidadora del jardín de infancia comprenden que un niño más pequeño haya roto *sin querer* su juguete.

Entre los cuatro y los siete años se implanta lo que se ha llamado el «sentido de justicia» humano. Ahora los niños extienden también a otros su sentimiento de no equidad con respecto a ellos. Si algo no es equitativo para mí, probablemente otros también lo sientan parecido con respecto a ellos.

El gran profeta de la investigación de la equidad en Europa es el austriaco Ernst Fehr (1956), profesor de microeconomía e investigación económica experimental en la Universidad de Zúrich y profesor invitado permanente en el Instituto Tecnológico de Massachusetts (MIT), la fragua tecnológica más importante de Estados Unidos. Desde hace veinte años, Fehr se ocupa de la cuestión de la profundidad con la que el sentimiento de justicia arraiga en el ser humano. ¿Es parte de su naturaleza o se le ha inculcado después por la educación? Y ¿hasta dónde alcanza nuestro sentimiento de justicia? Ya en su época de estudiante en la Universidad de Viena a Fehr le interesaba la cuestión de la justicia en el mundo. Era un entusiasta de la teología de la liberación en Latinoamérica, acariciaba la idea de estudiar teología y fundó un grupo de nombre «Roter Börsenkrach» [Crac bursátil rojo]¹⁰⁵. Ya como profesor, Fehr imaginó junto con sus colaboradores numerosos experimentos para rastrear el fenómeno y las astucias de nuestro sentimiento de justicia.

En uno de ellos los investigadores repartieron golosinas entre 229 niños entre tres y ocho años de edad¹⁰⁶. Pidieron a cada uno de los niños que compartiera su porción con otro niño. Ese otro niño no estaba entre ellos en el salón, solo se le podía ver en una foto. ¿Cómo distribuirían su porción los niños? ¿Se quedarían con todo o con la mayor parte? ¿O repartirían de manera «justa», cediendo la mitad para el niño ausente? Pues bien, el resultado fue llamativamente distinto. Casi sin excepción los niños de tres hasta cuatro años se quedaron de manera «egoísta» con sus golosinas. En el grupo de cinco hasta seis años, casi uno de cada cinco repartió su tesoro con el niño de la foto. Entre siete y ocho años, en cambio, casi la mitad de los niños repartió de manera «justa», mitad-mitad, su porción con el niño ausente, un resultado que coincide también con el que se encuentra entre los adultos.

Hasta ahí el resultado. ¿Y la conclusión? ¿Significa el experimento de Fehr que con el paulatino aumento del sentido de justicia entre cuatro y ocho años se desarrolla algo así como un programa natural? ¿O nos las tenemos aquí con los fuertes influjos de la educación? Tal vez la respuesta no sea ningún «o esto o lo otro», sino un «tanto esto como lo otro». Es de suponer que en toda cultura humana se encuentra un sentido de justicia, incluso aunque las ideas de qué es justo no tengan por qué ser necesariamente idénticas. En unas culturas se esperan recompensas por casi todos los servicios, en otras solo por algunos. En unas culturas los servicios prestados se pagan sobre todo con dinero, en otras con pruebas de amistad. En unas culturas se considera justo que

hombres y mujeres tengan igualdad de derechos por principio, en otras no, etcétera.

Todo apunta a que el hecho de que todas las culturas asignen un valor a la justicia es más que un fruto del azar. Pero ¿de qué modo ha implementado la naturaleza nuestro sentido de justicia en nosotros? La cuestión es hoy muy discutida. Las posturas de los expertos abarcan desde la idea de genes «altruistas», hasta la de sistemas de recompensa por la justicia en el cerebro, o la de una «gramática moral» que en el transcurso de nuestra evolución infantil se desarrolla paulatinamente hasta convertirse en un lenguaje vivo.

Pero la parte de la educación no debería minusvalorarse. Pocas veces queda sin efecto el hecho de que los padres, o las profesoras de la guardería o los maestros alaben o censuren desde temprana edad a los niños por un determinado comportamiento. Un niño de ocho años normal sabe desde hace tiempo que repartir es algo bueno y que el comportamiento justo casi siempre se valora. Influidos de ese tipo actúan sobre la decisión de un niño. Es verdad que es difícil descifrar el complicado juego en común de nuestros sistemas de valoración en el cerebro, nuestros *reflejos emocionales*, nuestras *costumbres* y nuestro *comportamiento intencional*. Pero no hay duda de que todo ello viene estimulado, caracterizado y entrenado por otras personas. Las autoridades nos impresionan, nos cohiben o provocan nuestro espíritu de contradicción. Personas queridas tienen otro influjo sobre nuestra psique que las no queridas. Y quien ejercita incansablemente a su hijo en que se lave los dientes, decir «por favor» o desprenderse de algo que es suyo tiene bastantes probabilidades de que su protegido cumpla después como costumbre lo que en el caso de otras personas exige siempre y cada vez una esforzada decisión de la voluntad.

Pero a pesar de todo, el importante significado de la educación está claro: solo puede establecerse donde nuestro cerebro tenga ya preparada una estructura correspondiente. Y en relación con esto, la cuestión del sentido de justicia depara grandes enigmas. ¿Por qué se expresa de modo tan diferente? ¿Por qué hay niños a los que ya a la edad de cuatro años les resulta fácil repartir? Y ¿por qué otros –a pesar de los intentos de persuasión de sus padres– no lo aprenden nunca?

Por un lado, los niños copian su comportamiento de las personas de referencia más próximas. Los gestos que observan son al menos tan importantes como las palabras, algo que no es de extrañar tras la evolución del ser humano que se describe en el capítulo 4 (cfr. *El príncipe, el anarquista, el investigador de la naturaleza y su herencia*). No pocas veces reconocemos por el lenguaje corporal de quién es hijo un niño, aunque el vástago no tenga gran parecido físico con el padre. Las convicciones de una persona se manifiestan con mayor claridad en su modo de obrar que en sus palabras; una circunstancia que ya resulta evidente a los niños. La afectividad que se nota perdura más que una declaración verbal de amor. Y la empatía demostrada causa más efecto que la promesa abstracta de comportarse con amabilidad o de dar algo.

Pero por muy importantes que sean la protección, la dedicación y el apoyo emocionales, no conducen forzosamente, ni mucho menos, a configurar una persona «buena». Incluso la educación más cariñosa y cuidadosa no es garantía alguna. El motivo

de ello podría ser que nuestros cerebros, por nacimiento, no son idénticos, y en consecuencia tampoco programables. Pero antes de considerar cualquier diferencia individual, ¿no estaría bien saber qué sucede en nuestros cerebros cuando creemos tomar decisiones «justas»?

Las bibliotecas están llenas de libros científicos sobre la justicia, pero hasta hoy apenas se ha investigado qué sucede de hecho en nuestras cabezas cuando creemos ser justos. Así, en 2008 llamó la atención un experimento del investigador del cerebro Ming Hsu, profesor de ciencias neuronales cognitivas en la Universidad de Illinois en Urbana-Champaign. Sus sujetos de experimentación fueron 26 hombres de entre 29 y 55 años de edad. Todos ellos tuvieron que enfrentarse a una difícil decisión, a un dilema moral¹⁰⁷.

La tarea era la siguiente: imagínese que está trabajando en Uganda en un centro de asistencia a huérfanos. Su misión es proporcionar alimentos a los niños. Un día llega usted a una situación especial. Una escasez de suministro obliga a reducir la cantidad total de comida. Dado que las distancias entre los pueblos son enormes y los alimentos se estropean pronto, usted solo puede elegir entre dos posibilidades: o recorta 15 comidas a un solo niño en un pueblo; o recorta en total 18 comidas a dos niños que viven algo más distantes, de modo que cada uno tenga que renunciar a 9 comidas.

Antes de que se ponga a protestar en voz alta, tiene usted toda la razón: comparada con la realidad, la disposición de este experimento es artificial y chocante. ¿Qué clase de alimentos son esos, que se estropean por raciones? Y ¿por qué solo puede usted elegir uno o dos niños que tengan que quedarse sin comer? Pero, por salvar el honor del experimento, no deberíamos confrontarlo con una situación real. La cuestión de la que se trata aquí es simplemente: ¿es más justo que a uno se le «castigue» más o que a dos algo menos? En el primer caso esa propuesta es más cruel; en el segundo afecta a dos estómagos hambrientos en vez de a uno.

El resultado entre los sujetos de experimentación fue inequívoco. La mayoría se decidió por la segunda variante. Les resultó más justo que el asunto afectara a dos niños que dejar que uno cargara con todo el peso. Pero lo especial del asunto fue que los investigadores, con ayuda de la tomografía de resonancia magnética, veían el cerebro de los hombres mientras tomaban su decisión. Al hacerlo, Ming Hsu y sus colegas creyeron encontrar algo que rompía moldes. Está claro que los hombres que se decidieron por la variante de 15 comidas anuladas a un niño calcularon el beneficio total. La resonancia magnética mostró durante el proceso una fuerte actividad del putamen, un área en los ganglios basales que responde de la motricidad, pero posiblemente también de un pensamiento intencional rudimentario. En cambio, en el caso de los hombres que se decidieron por la justicia del reparto y que asumieron la carga mayor de 18 comidas suprimidas para dos niños, se iluminaba una región del neocórtex del tamaño de una moneda de dos euros: la corteza insular.

Es significativo que la corteza insular no sea un sitio habitual de la lógica o de la razón. Sus funciones no han sido investigadas todavía lo suficiente. Pero sin duda alguna es una región de sensibilidad máxima. La corteza insular elabora sensaciones corporales y desempeña un papel importante en provocar emociones. El sentido del olfato y del gusto

están localizados en ella, igual que el pensamiento acústico, la valoración emocional del dolor y también el sentido del equilibrio.

¿Se desarrolló el sentido de la justicia a partir del sentido del equilibrio? La suposición parece plausible. Y ¿se trata de un reflejo sensible, altamente intuitivo y emocional? Defensores de las intuiciones sociales como el viejo maestro David Hume o su descendiente espiritual Jonathan Haidt tendrían todos los motivos para alegrarse: tampoco la justicia es un obrar racional, sino espontáneo e impulsado por la emoción.

De todos modos pongamos un momento en duda si el experimento de Ming Hsu basta para una conclusión así. No sabemos todo lo que habría que saber sobre la corteza insular. Ni podemos suponer que los tomógrafos de resonancia magnética nuclear de la generación actual basten para mostrar todos los procesos relevantes del cerebro. Pero en cualquier caso el ensayo abre la puerta a otros experimentos de la investigación cerebral en esta zona. También la psicología de la economía apuesta por una nueva generación de tomógrafos de resonancia magnética nuclear que posibilitaran mostrar en la pantalla del ordenador el flujo de hormonas y neurotransmisores.

Una disposición apropiada para una investigación así sería, por ejemplo, el *juego de confianza* profesionalizado por Fehr¹⁰⁸. Dos jugadores, que nunca van a volver a verse tras este juego, reciben cada uno 10 euros. Si un jugador da al otro su dinero, el director del juego dobla la suma. Un jugador tiene entonces 40 euros y el otro nada. El director del juego deja que el jugador con dinero devuelva o no algo al otro, lo que prefiera. ¿Qué hará el jugador con los 40 euros? Bueno, casi todos los jugadores devolvieron dinero a su contrincante, muchos incluso la mitad.

La pregunta a los investigadores del cerebro es: ¿Qué regiones cerebrales se activan con la «equidad»? Respuesta: En una medida especial, el córtex orbitofrontal del lóbulo derecho. En una serie de experimentos sobre el juego del ultimátum (cfr. *Capuchinos chillones*), investigadores de la Universidad de Zúrich radiaron las cabezas de sus sujetos de experimentación con fuertes campos magnéticos. Si los rayos incidían en el lóbulo frontal derecho, bloqueando así su función, los compañeros del juego del ultimátum se contentaban sin reparo alguno con cantidades mínimas¹⁰⁹.

Más espectacular aún que la pregunta por el área, es la búsqueda de la base *neuroquímica* de nuestro sentido de justicia. ¿Qué sustancias influyen en nuestro sentimiento de equidad? A Fehr le electrizó esta pregunta cuando comprobó que puede influirse en el sentimiento de equidad por una inmisión química directa en el cerebro. En una serie de experimentos sobre el juego de la confianza hizo que a algunos jugadores se les vaporizara oxitocina en la nariz. La oxitocina es una hormona que intensifica fuertemente nuestros sentimientos de ligazón¹¹⁰. Por lo general se libera al dar de mamar, acariciar, abrazarse y durante el sexo. Otros jugadores en lugar de oxitocina recibieron un spray de placebo. ¿Cuál fue el resultado? La tranquilidad que produce la confianza, la amabilidad y la generosidad aumentaron de forma visible bajo el influjo de la oxitocina.

La gran importancia de la «hormona del bienestar», la oxitocina, para nuestra confianza muestra cómo nuestro comportamiento social es influido por nuestra química cerebral. Y esta, a su vez, ya se manifiesta en partes esenciales en bebés y niños

pequeños. Que en determinadas situaciones sociales se activen en los adultos circuitos neuronales o se viertan hormonas depende mucho, pues, de qué experiencias hayan tenido en la infancia con las personas con las que tienen una relación más próxima. Pero aunque esta regla sea válida en general, la química cerebral de cada persona es diferente. Es indudable que una disposición innata para una producción fuerte de hormonas sexuales, testosterona o estradiol, repercute también en nuestro comportamiento social. Según una observación muy repetida, los niños dominantes suelen mostrar una menor sensibilidad social que los menos dominantes. Y también su sensibilidad para la justicia parece a menudo que se ha desarrollado más débilmente.

El niño comienza a hacerse una imagen de quién es entre los diez y los doce años. A esa edad puede preguntarse si es una «buena» persona y si se comporta «bien» en general o no. Se hace una idea de lo que es un comportamiento «normal» y, en caso de duda, tiene grandes sentimientos de culpa. También lo contradictorio de las intuiciones sociales se convierte en un tema recurrente. Uno se alegra de una victoria aunque a la vez desazone el que haya sido conseguida con poca corrección. O se hacen burlas sobre un amigo aunque uno tenga mala conciencia sabiendo que eso es desleal. Y se separa la realidad de la ilusión cuando se descifran los estados sentimentales de otras personas.

Un libro sobre este tema que se hubiera publicado hace veinte años acabaría en este punto. Desde la perspectiva de la psicología evolutiva de entonces, a los doce años ya estaría configurado el ser humano moral. El resto sería ejercicio y experiencia. Los padres que se inquietaran por sus hijos en la pubertad podrían consolarse al saber que sus hijos no solo los entienden perfectamente sino que también pueden cambiar su comportamiento si lo desean. Dado que los púberes a menudo ya disponen del arsenal de argumentos y pérfidas maldades de un adulto, esta perspectiva también era en cierto modo comprensible.

La investigación del cerebro de los últimos dos decenios ha revolucionado esta concepción. Científicos renombrados como el investigador del cerebro y psiquiatra infantil Jay Giedd, del Instituto Nacional de Salud Mental de Washington y de Maryland, muestran hoy una imagen completamente diferente del cerebro de un adolescente¹¹¹. Para ellos no es una casa acabada, sino una gran obra en construcción. En la pubertad se configuran millones de nuevas conexiones en el cerebro, mientras que otras desaparecen. En un gran estudio durante un lapso de tiempo de quince años, los investigadores descubrieron que el cerebro de los adolescentes explota, la sustancia gris crece a saltos. Y esto afecta a varias áreas importantes. En el lóbulo parietal, tras la sien, sigue ampliándose el centro sensor del lenguaje, con lo que se mejora la comprensión del mismo.

Pero los mayores cambios se producen en el lóbulo frontal, justo detrás de nuestra frente. Ahí existen áreas como la región orbitofrontal y la ventromedial: zonas responsables de la comprensión, ponderación, planificación estratégica y formación de opinión, y con ello también de la moral. Precisamente aquí el cerebro de un púber se encuentra en un estado permanente de sobre esfuerzo. Ya están presentes todos los elementos de un adulto, pero revueltos y patas arriba. El lóbulo frontal de un adolescente

está tan desordenado como su habitación. Los adolescentes entre 11 y 15 años se encuentran en un estado de excepción permanente. Hipersensibilidad, inteligencia relampagueante, desmesura e incapacidad de cambiar de actitud una vez adoptada: todos son signos de ese impacto de rayo neuroquímico.

Considerado en relación con la cantidad de conexiones nerviosas, nadie vuelve a ser tan inteligente como en la pubertad. Pero en esa época estamos tan desorientados que a menudo no conseguimos con ello más que hacer cosas poco racionales. El investigador del cerebro Robert McGivern, de la Universidad Estatal de San Diego, documentó qué dificultades tienen a menudo los jóvenes para interpretar con precisión la mímica de otras personas y valorar de forma correcta su dinamismo emocional¹¹². Los adolescentes sentirían muchas cosas como poco correctas solo porque no están seguros de los sentimientos de los demás. Gracias sean dadas a la naturaleza porque esa enorme cantidad de células grises vuelve a retroceder tras la pubertad. Nuestro cerebro se contrae saludablemente, realizando así una gran labor de limpieza. Desaparecen conexiones nerviosas que «no aportan nada» mientras otros circuitos se fortalecen y automatizan.

Otra cosa positiva de ese alboroto del cerebro durante la pubertad reside en que nunca más volvemos a ser tan abiertos y curiosos como en esta fase de la vida. Ya a comienzos de los años 1990 el psicólogo Yasuko Minoura, de la Universidad de Tokio, mostró la gran rapidez con la que se adaptan los jóvenes¹¹³. Niños japoneses de 9-15 años de edad, que vivían en California durante varios años con sus familias, se habían convertido en un santiamén en estadounidenses de pura cepa. Si los niños eran menores de 9 años o mayores de 15, este rápido y fuerte proceso de adaptación no aparecía en ellos de forma tan marcada.

El desarrollo del córtex orbitofrontal, de todos modos, se prolonga en velocidad decreciente hasta el tercer decenio de edad. Solo al comienzo de los veinte años la persona ha madurado neuroquímicamente. El cambio de agujas está hecho, a partir de ahora solo se renovarán las vías.

La capacidad del ser humano para la moral es innata. Poco a poco desarrollamos un «programa» que lleva desde la imitación a un sentimiento de justicia pasando por la empatía. Durante todo ese lapso de tiempo estamos expuestos a potentes influjos educativos. Vínculos fuertes, el sentimiento de protección y saber que se es comprendido actúan sobre nuestro desarrollo de forma positiva. Del juego conjunto entre disposiciones naturales, individualmente diferentes, e influjos educacionales resultan troquelaciones caracterológicas distintas. La capacidad de empatía y el sentimiento de justicia vienen dados a cualquier persona normal, pero su alcance y características son distintas a nivel individual.

El ser humano no solo está diseñado por naturaleza para la rivalidad, sino también –y en mucha mayor medida– para la cooperación. La empatía y el sentido de la justicia lo confirman de modo convincente. Sabiendo ya esto parece oportuno volver al tema del capítulo 3 (cfr. *Lobo entre lobos*) y proseguirlo. Después de todo lo que sabemos sobre

nuestras intuiciones sociales y nuestras consideraciones intencionales volvemos a plantearnos la pregunta: ¿Cómo de alta es la dosis de egoísmo en nuestro comportamiento? ¿Cuánto egoísmo nos motiva a diario?

Ajedrez social

¿Cuánto egoísmo encierra el ser humano?

Mi *vida* consiste en darme por satisfecho con algunas cosas.

LUDWIG WITTGENSTEIN

Esta mañana usted se ha levantado y se ha vestido. Y si ahora no está tendido en la cama, leyendo estas líneas a la luz de la lámpara de noche, lo más probable es que esté vestido. Es de suponer que no se ha pasado la noche entera alegrándose de que por la mañana iba a vestirse. No ha estado deseando ponerse una camisa, una blusa, un pantalón o una falda. Ni usted estaba ansioso de ello, ni ello suponía el cumplimiento de ningún deseo interesado. Seguramente al lavarse los dientes no sintió placer ni una profunda satisfacción. A pesar de ello lo hizo.

Hoy ha hecho cosas y tomado decisiones a las que no le ha empujado ninguna necesidad. Y al hacerlo no ha fijado su atención en qué es lo magnífico que saca usted de todo ello. Si ahora se preguntase: «¿Cuántas veces he pensado hoy directamente en mi provecho?», podría ser que fueran pocas.

Se ha pasado todo el día más bien evitando perjuicios. O, en todo caso, ha calculado ventajas muy indirectas. Ha sabido, por ejemplo, que llamaría la atención a lo tonto si hubiera ido al trabajo desnudo. No necesitó pensar siquiera en ello, era evidente. En la oficina realizó su trabajo con más o menos eficiencia, sin mayores preocupaciones. A pesar de que tal vez su sentimiento más fuerte entretanto fuera un enfado con un colega o una fantasía sexual, por ejemplo. No se plegó a ese sentimiento durante mucho tiempo y volvió a concentrarse enseguida en el trabajo. La decisión no la ha tomado su perro emocional, sino su rabo racional. Dicho de otro modo: usted no ha buscado placer, sino evitado sufrimiento. Así es nuestra vida en el día a día.

De todas formas, para un gen egoísta fríamente calculador su día ha sido un fiasco. A menos que a usted, mujer, no le haya dejado embarazada hoy ningún hombre maravilloso. O que usted, hombre, no haya dejado embarazadas a dos o tres mujeres como mínimo. ¿Por qué no se ha cargado hoy al menos a un rival o a una rival? ¿Por qué no ha sido consecuente y ha convertido a sus prójimos en instrumentos de sus intereses? ¿Por qué no ha mentido a más no poder para hacerse el importante ante otros? Y ¿por qué demonios no le ha dado igual todo lo que los demás pensaban de usted?

Imaginémonos a un investigador del comportamiento extraterrestre que observa durante un par de meses en su biotopo a un ser humano de un país industrializado occidental. Llegaría a una conclusión memorable. Su informe sería algo así: «Los seres humanos pasan sus horas y días siguiendo sus rutinas. Al hacerlo están siempre en disposición de humor cambiante. Buscan distracción y diversión, sufren pequeños y a

veces grandes arrebatos viscerales, se refugian en fantasías agradables, se regodean en miedos y temores. Pero en general siguen trayectorias fijas. Sus sentimientos casi nunca los llevan a tomar grandes decisiones. También se observa pocas veces que se sumen en largas cavilaciones racionales. Así pasa su día el animal más inteligente del mundo. Repitiendo una vez y otra, además, sorprendentemente, cosas que es de suponer que van en contra de su bienestar biológico, como fumar, beber alcohol, comer grasa y moverse demasiado poco».

Más o menos así se ve nuestra realidad de vida. Tanto más extraño es, por tanto, que desde finales de los años 1980 toda una generación de biofilósofos, ecónomos del comportamiento y autores científicos anglosajones (y también algunos simpatizantes alemanes) entre en liza con una tesis en extremo simple: el motor de todo nuestro obrar no es más que el ansia de beneficio y el egoísmo. Quien lea libros como los de Richard Alexander (*The Biology of Moral Systems*), Robert Frank (*Passions within Reason*), Robert Wright (*The Moral Animal*) o Matt Ridley (*The Origins of Virtue*), por ejemplo, encuentra dos intelecciones fundamentales sobre la naturaleza humana¹¹⁴. La primera reza: nuestra moral no es consciente sino intuitiva. La segunda: nuestra moral no está (o solo en una medida muy pequeña) condicionada culturalmente, sino que sigue el cálculo lógico de nuestros genes. Quien desee medir el alcance de estas ideas solo necesita imaginar lo que se pensaba durante los dos milenios anteriores: primero, la moral es en gran medida un asunto de representaciones conscientes; y segundo: es sobre todo una consecución cultural reservada en exclusiva al ser humano.

Ya se ha hablado de forma pormenorizada de que nuestra capacidad de moral tiene sus raíces en el reino animal. La idea de una posición particular del ser humano es falsa. Hay instintos morales muy antiguos, probablemente más antiguos que nuestro lenguaje y nuestra cultura. En esta cuestión no hay contradicción alguna con los biofilósofos y autores científicos citados. Pero ¿qué sucede con la segunda idea? ¿Se refleja de hecho en nuestro comportamiento moral el cálculo egoísta de nuestros genes?

Recordemos la especulación de William Hamilton de que todos los animales, incluido el ser humano, están dirigidos por sus genes. Aplicado a la moral esto significa, en el caso de Alexander, Ridley y Wright: Aunque no nos demos cuenta, nuestra psique está dominada por un cálculo genético de intereses. Sin embargo, siendo animales como somos, sorprende que a menudo seamos amables unos con otros. La enorme capacidad de cooperación del ser humano es difícil que pase inadvertida. ¿Cómo es posible y por qué es significativa? Los autores intentan responder a esta pregunta de modo casi idéntico. El truco consiste en que calcula el beneficio biológico de la cooperación sin que en la naturaleza humana exista siquiera una pizca de bondad.

El punto de partida de todas estas consideraciones es la idea de Robert Trivers del «altruismo recíproco»: «Te doy solo si tú me das a mí también». Según los autores, esta máxima domina toda nuestra vida. Altruismo es «una inversión en un capital que se llama fiabilidad y que más tarde reparte buenos dividendos en forma de generosidad de otra gente. Por eso el ser humano cooperativo es todo lo contrario que alguien altruista; solo que tiene en cuenta más su propio interés a largo que a corto plazo»¹¹⁵.

¿Tiene razón Trivers? ¿Somos todos egoístas, ya sea a corto o a largo plazo? Según el sentido de la palabra, egoísmo significa «interés propio». Si se toma este sentido en general, egoístas somos todos. Es verdad que en el día a día pocas veces somos desconsiderados y crueles, que comparativamente miramos apenas nuestro provecho directo, que no siempre ni mucho menos actuamos de acuerdo a lo que entendemos como nuestro propio interés, pero sí que esperamos conseguir *un beneficio en el sentido más amplio*. Aunque nada más sea un placer momentáneo: relajarse, distraerse, evitar disputas, encontrarse bien o no resultar desagradable. Todo aquello, pues, con lo que pasamos nuestros días.

Que quiera sacar algún provecho de mis actos no es nada malo, sin duda. «Quien no se ama a sí mismo», piensa Robert Musil, «tampoco puede amar a otros. Pues el amor adecuado a sí mismo es también el ser bueno natural. Amor a sí mismo no es, pues, egomanía sino ser bueno». Detrás de toda buena acción se oculta un provecho propio (del tipo que sea). Incluso es de suponer que la Madre Teresa se recompensara a sí misma con un buen sentimiento por el autosacrificio que supone su ayuda a los moribundos de Calcuta y quizá también con la perspectiva de un puesto en el paraíso. Pero ¿sería buena idea calificarla por ello de «egoísta»? A ningún filósofo de Occidente que declarara «bueno» al ser humano se le ocurrió jamás la idea de que no haya que sacar algún provecho de las propias acciones. El altruismo puramente desinteresado es tan utópico que resulta absurdo tachar a la humanidad como egoísta desde el trasfondo de esa fantástica ocurrencia. Solo porque el mundo no es blanco no tienen por qué ser negros todos los seres humanos.

Si todo altruismo va unido a un provecho o ganancia personal, la palabra «egoísmo» no tiene mucho sentido ya en este contexto. Comportamiento egoísta es un comportamiento que la mayoría de las veces (si no siempre) estigmatizamos como falso y deshonesto. A la ayuda amistosa, al cuidado sacrificado y a la ayuda amable al prójimo no los llamamos egoístas y tenemos buenos motivos para ello. Tampoco consideramos egoísta a una persona que en una situación de crisis se ayuda primero a sí misma o se pone a seguro. Ese comportamiento nos parece saludable; a menos que alguien lo tenga frente a sus hijos o a otros familiares necesitados de protección. E incluso la exhortación de Jesús, en el evangelio de san Marcos (12, 29), «Has de amar al prójimo como a ti mismo» presupone el amor propio.

Así pues, egoísmo, tal como utilizamos el concepto a diario, ha de significar más que esa forma general y «blanda». Si no, la palabra no valdría siquiera para denostar a alguien como es debido. Si todos son egoístas, ese calificativo es absurdo. El diccionario, bajo la entrada egoísmo, no solo habla de amor a sí mismo, sino de «egocentrismo», «egomanía» y «egolatría».

Se piensa, pues, no en la búsqueda fundamental de un provecho sino en la aspiración manifiesta a obtener ventajas en cualquier situación de la vida. Pero personas cuya vida esté determinada única y exclusivamente por eso son una excepción. Además se las puede reconocer enseguida. Egoístas en el sentido de egolatría son personas que por nada en el mundo querrían ser tratadas por otros como ellas los tratan. Las demás

personas no son consideradas ni tratadas como seres que gozan de los mismos derechos, sino solo como medios para el beneficio personal. Que este comportamiento se reavive de vez en cuando en muchas personas, tal vez esté bien. Pero que suceda sin excepción y de forma continuada no nos reporta nada. Un egoísta puro no tiene amigos. Va dando trompicones por una vida llena de desventajas.

El papel del egoísmo puro en la convivencia humana es sobreestimado con frecuencia. Y también para la historia universal, que tan a menudo se tuerce, hay toda una serie de motivos más importantes que el egoísmo puro. Hostigar el egoísmo «del ser humano» es un empeño bastante absurdo. Esto, sin duda, convierte la reprobación del egoísmo en un tema recurrente de las charlas domingueras. Se la aplaude tanto más alto cuanto el público, la mayoría de las veces incluso con razón, no se siente aludido. ¿Quién de nosotros se considera egoísta él mismo? ¿Usted quizá? ¿Yo? Egoísta no es uno mismo. Siempre lo son los otros.

Dado que la mayoría de las veces el egoísmo puro no merece la pena, las personas prefieren ser amables y cooperativas. En realidad este es un mensaje agradable. Pero para los biofilósofos nombrados, detrás se oculta el demonio del egoísmo enlarvado. ¿No buscamos siempre recompensa y beneficio también en nuestras amabilidades?

El especialista en insectos Richard Alexander, de la Universidad de Michigan en Ann Arbor, duda de que hagamos algo que no nos acarree un beneficio personal. Pensemos en un donante de sangre. Está claro en principio que no saca absolutamente nada de su condición. No recibe dinero, ni medalla alguna, ni siquiera un trato preferente en caso de que él mismo necesitara una transfusión de sangre. Pero ¿qué ha de significar esto, según Alexander? «¿Quién de nosotros no siente que queda en mal lugar, un poquito al menos, en presencia de alguien que hace notar de pasada que viene de donar sangre?» La finalidad de la donación de sangre es, pues, el pavoneo y el sentimiento de triunfo por haber «dejado en mal lugar» a otros. Y con ello quedaría zanjado el asunto.

Ante la idea del deseo incondicional de beneficio de todos los seres humanos y en cualquier momento, no queda pizca de bondad alguna en nuestro ser. Y según el economista Robert Frank, de la Universidad de Cornell de Ithaca, estado de Nueva York, quien no actúa de forma egoísta no es ciertamente una excepción honrosa. ¡No, es que está mal de la cabeza! ¿Qué clase de personas son esas que en una ciudad extraña dejan propina a un camarero? ¿Quién hace un donativo o sacrifica su vida por niños huérfanos en Ruanda? Para tales altruistas *hardcore* solo hay una explicación imaginable: su sistema de encendido funciona mal y son víctimas de sentimientos incontrolados. Tienen perturbado su buen sentido del altruismo recíproco. Modos de comportamiento cuya función es servir al reconocimiento se han emancipado tanto que, sin meta e irreflexivamente, funcionan en el vacío.

No tendría uno que ocuparse de estos puntos de vista si no hubieran tenido una influencia tan enorme en los últimos veinte años. *El* gran relato de la biología del comportamiento de nuestro tiempo es que todo nuestro complejo, complicado y a menudo contradictorio comportamiento está siempre y nada más que orientado a nuestro provecho. Y que quien actúa de otro modo o es un farsante o está mal programado: por

ejemplo, las múltiples personas que se enamoran de alguien que no es bueno para ellas, los millones de seres humanos que se dejan utilizar porque quieren, todas las buenas gentes que hacen donativos o ayudan en la compra a su frágil vecina.

En las listas de la Sociedad Alemana contra el Cáncer figuran más de tres millones de personas que se han declarado dispuestas a poner a disposición de un enfermo de leucemia desconocido, gratis, su médula ósea. En los países de corte budista hay cientos de miles que subordinan su bienestar privado al servicio de la generalidad. Y ¿qué pretenden los ricos en los países desarrollados, esos persistentes egoístas que se entregan al esoterismo y la búsqueda de sentido y quieren purificarse de sus falsas necesidades?

Si Ridley, Alexander, Wright, Frank y muchos otros tienen razón, todos estos seres humanos actúan contra su naturaleza. En cambio, un *Homo sapiens* como es debido es un capitalista de cuño occidental, para el que cualquiera de sus acciones es una inversión: su amistad, su amor, su amabilidad. Y lo único que cuenta son intereses, réditos y ganancias.

Si este punto de vista fuera correcto, ya no se necesitarían filósofos a partir de ahora. A la luz de la nueva doctrina aparecen como un anacrónico montón de idealistas que se inclinan, solícitos, sobre su disciplina, como paleontólogos sobre un par de dinosaurios raros y sus huevos. También haríamos bien en cerrar las facultades de psicología y situar la biología del comportamiento humano allí donde pertenece: en las ciencias de la economía. Su tema sería el nacimiento del *Homo sapiens* desde el espíritu del capitalismo. Y acto seguido el renacimiento del capitalismo desde el espíritu del *Homo sapiens*.

Su doctrina sería como sigue: En algún momento, en un punto perfectamente determinado de la evolución, nuestros ancestros egoístas reconocieron que ya no tenía sentido seguir abriéndose la cabeza sin más unos a otros. En ese instante descubrieron la cooperación, con ella la división del trabajo y el reparto en general. Se dieron cuenta de que nadie puede comer él solo un mamut y que por tanto uno también se puede desprender de algo alguna vez y sin pérdida alguna. Apareció algo horrible y provechoso a la vez: el pérfido egoísmo, que se disfraza de altruismo porque ya no era rentable el egoísmo-*lonesome cowboy*. Pues quien comparte con una hembra deseada una cantidad considerable, a ser posible, de su carne de mamut pronto recibirá como recompensa muchos más hijos. En cambio, quienes renegaban por desprenderse de algo se extinguieron.

El biólogo reconoce con precisión a un egoísta friamente calculador por el número de hijos. Si tiene muchos, alcanzó éxito. Si no tiene ninguno o tiene pocos, fue demasiado malo en su partida de ajedrez social. Dado que nuestros antepasados ya pensaban así, el ser humano hubo de hacerse social a la fuerza, aunque no porque importaran en absoluto los demás, sino solo los genes. Un aguafiestas como el sociólogo y periodista de la FAZ^{8*}, Jürgen Kaube, se sorprende, divertido, de ese tipo de explicaciones sociobiológicas: «Escribir una sociobiología de algo no exige apenas esfuerzo alguno. Basta con tomar un estado de cosas que tenga fama de ser un fenómeno especial, con muchas variantes, interesante o solo históricamente explotable —la belleza de la

naturaleza, la religión, las abuelas o la monogamia– e inventar un mecanismo de lucha por la existencia y por mayor descendencia que pueda haberse instalado en algún momento hace un par de millones de años. Hagamos lo que hagamos, dice la teoría, lo hacemos para acrecentar nuestras oportunidades de reproducir la herencia genética propia. Para ello nos ha programado la evolución, pues solo los seres que siguieron ese programa han podido imponerse durante milenios en el reino natural. Esto lleva a tesis tan divertidas como que las agrupaciones sociales hayan surgido porque los beneficios de la cooperación premiaron a los individuos por asociarse. Es divertida porque a su base está la idea de que los seres humanos como individuos surgen del suelo como setas, unas al lado de otras, y luego se dan cuenta de lo provechoso que es asociarse»¹¹⁶.

Así pues, parece que hemos de seguir esforzándonos y considerar a los seres humanos y su cultura en toda su contrariedad, difícilmente diluible. La evolución no es una cuestión de cambio espontáneo de ánimo ni de compromisos prácticos. Ni siquiera selecciona solo por las ventajas. Pueden surgir y mantenerse también características y propiedades que no acarreen ninguna *desventaja* que provoque la muerte inmediata. Y otras capacidades, que en su origen pudieron significar una ventaja para la supervivencia, pueden resultar innecesarias también cuando ya no se usan. Como potencial remanente pueden llevar una vida propia y producir nuevos desarrollos. Así, los seres humanos son capaces de creer en Dios sin que ello tenga ningún sentido biológico. ¿De qué le sirve para la supervivencia a un mono ser creyente? Y ¿por qué la evolución ha propiciado el amor a los juegos de ordenador, cortes de pelo, coches, zapatos, *daily soaps* y fútbol, y no el sentimiento de responsabilidad para con la humanidad?

Las ventajas en la lucha por una pareja sexual son solo un aspecto entre muchos otros. Con toda seguridad, también es una enorme simplificación la bonita idea de algunos biólogos de que la amabilidad del ser humano se ha impuesto en la evolución porque las hembras prefieren machos agradables para el apareamiento. La idea del *survival of the nicest* resulta tan amable y sencilla como unidimensional¹¹⁷. Pues, en primer lugar, puede que sea un simple rumor que las mujeres, desde el punto de vista puramente sexual, siempre se sienten atraídas por los machos más agradables, y no por los más bellos, *cools*, audaces e inteligentes, por ejemplo. Y, en segundo lugar, los seres vivos que tienen y reconocen intenciones tienen también cantidad de otros objetivos además de la transmisión de sus genes.

La verdad podría ser: más que por su búsqueda de provecho, bien entendida, los seres humanos están guiados por sus miedos, sus escrúpulos y vacilaciones, sus efímeras vanidades y repentinas corazonadas. Pues si el ser humano fuera un egoísta genético desconsiderado, sería el egoísta genético más tonto y mal dirigido que uno pueda imaginarse. Mientras nuestro entorno se destruye a velocidad vertiginosa, se aniquilan nuestros fundamentos de vida y recursos naturales, nos enfadamos con nuestro jefe o vecino y disparamos a patos pardos en la pantalla del ordenador, o miramos *Anatomía de Grey* y *Mujeres desesperadas*. «La idea de que lo que hacen en realidad los seres humanos es perseguir sus propios intereses bien entendidos es ridícula», escribe la

filósofa Christine Korsgaard¹¹⁸.

Es fácil identificar el fallo que hay detrás de la visión del mundo de los llamados biofilósofos: a saber, que atribuye a la forma suave de egoísmo que caracteriza a cada uno de nosotros los *motivos del egoísmo puro*. ¡Pero que todo lo que hago me haya de reportar algún provecho no significa, ni mucho menos, que por ello vaya dirigido siempre contra otros! No toda decisión de querer ver a mis amigos o de ir al cine sigue las leyes de la «lucha por la existencia» o del *survival of the fittest*. Obtener un provecho de algo y conseguir ventajas frente a otros son dos cosas muy distintas que en la vida solo se superponen ocasionalmente.

Ya hace más de cien años el agudo filósofo berlinés Georg Simmel (1858-1918) se dio cuenta del punto débil de aquellos biólogos que describen la naturaleza humana como desconsiderada y cruel: «Hay pocos conceptos tan mal usados, con los que se haya producido tanto seudoconocimiento, como el de lo “natural”. Nadie sabe determinar qué se quiere decir propiamente con que el egoísmo es un instinto natural y el altruismo otra cosa»¹¹⁹. Para Simmel solo hay dos posibilidades. O bien todo es *naturaleza* en el ser humano, y entonces egoísmo y altruismo surgen inseparables de la misma raíz. O defino todo obrar humano como producto de la conciencia; en este caso el egoísmo sería *cultura* igual que el altruismo. Es absurdo que uno de ambos haya de ser «más propio» que el otro.

¡Malo y bueno, egoísmo y altruismo no se pueden separar según naturaleza y cultura! Si fuera posible hacerlo, las personas más cultivadas serían necesariamente también las más nobles desde un punto de vista caracterológico. Y las personas no cultivadas, sencillas, las peores. Un rápido vistazo a la vida y una fugaz mirada de soslayo al Dr. Joseph Goebbels o al Dr. Radovan Karadzic, filólogo uno y psiquiatra el otro, y carniceros de la humanidad, nos muestra otra cosa.

¿Una conclusión? Nuestro obrar egoísta es parte de nuestra naturaleza. Nuestro obrar altruista también. Y asimismo ambos son parte de nuestra cultura¹²⁰. Por lo demás: el egoísmo no siempre es malo, y el altruismo no siempre es bueno. ¿Cuánto bien llega al mundo solo motivado por la vanidad de los benefactores? ¿Cuánto mal sucede en nombre de una finalidad noble, buena? Y ¿cómo se pretende siquiera determinar y diferenciar con exactitud los motivos? ¿Quién puede decir de sus intenciones que siempre las conoce y las ha examinado como para ver si son buenas o malas? También en esto Georg Simmel realizó un trabajo preliminar preciso: «La decisión de si se trata de egoísmo o de altruismo se ve muy dificultada a menudo porque la conciencia del protagonista mismo no consigue dar la información correcta sobre sus motivos. Hay bastantes personas poco claras que creen que el bien es una debilidad y obran de forma egoísta mientras que inconscientemente son impulsadas por motivos sinceros de bondad y altruismo; y otras que para ocultar su egoísmo fundamental, no solo ante otros sino también ante sí mismas, lo satisfacen dando rodeos altruistas»¹²¹.

Para las intenciones nobles y las groseras no hay indicador alguno. Todos tenemos en nuestro círculo de conocidos personas que, por motivos comparativamente anodinos, enseguida sienten que son malas desde el punto de vista moral y están llenas de

escrúpulos en mucho de lo que hacen. Otras, que por lo general no consideramos las mejores, rara vez se rompen la cabeza por sus acciones. La instancia de esta moralidad por la que sentimos que somos buenos o no, en principio, somos nosotros mismos.

Los seres humanos viven de manera que quieren sacar algún provecho de todo lo que hacen. Otra vida no es posible por principio. Pero eso no nos convierte en egoístas puros. Nuestro «querer sacar provecho» no se refiere solo a mercancías, bienes o ventajas en la lucha por la consecución de una pareja sexual o de poder, sino sobre todo a cualidades emocionales. Valores importantes de esa pretensión son satisfacción, seguridad, confianza, afecto y amor.

Pero si es cierto que el deseo de satisfacción, confianza o amor nos determina con más fuerza que el egoísmo puro, ¿por qué a veces somos amables cuando ello no nos aporta un reconocimiento grande o visible a ojos de los demás?

Buenos sentimientos

Por qué nos gusta ser amables

Hay un ser vivo en nuestro planeta que es superior a todos los otros. Una configuración solitaria de 1,3 kilos de peso por término medio. Es rápido, flexible, atento y vigilante. Sea lo que sea lo que se le ponga en el punto de mira es observado, estudiado, analizado, valorado y archivado. Despierto, incansable e inagotable, día y noche está activo. Ese ser vivo es nuestro cerebro.

Una quinta parte de toda nuestra energía nutritiva fluye al piso de arriba. Trabaja sin interrupción y se crea su propio mundo. Pues nuestro cerebro es único. Ninguno se parece a otro. Lo que sucede en su cabeza no sucede en ninguna otra de igual forma. Aunque usted y yo dispongamos de las mismas áreas cerebrales y de la misma dotación de células nerviosas, conexiones y vías electroquímicas de transmisión, nuestros cerebros son diferentes. Si su cerebro se parece al plano de la ciudad de Múnich, el mío semeja las calles de Hamburgo.

¿Cómo estas máquinas de alto rendimiento tan diferentes se arreglan a diario unas con otras? Por una parte son extrañas entre sí, inaccesibles en cualquier sentido. Nuestros cerebros están aislados y son autónomos. Pero por otra parte no les gusta estar solas. A largo plazo, sin intercambio, se atrofian o se vuelven locas. Los cerebros necesitan otros cerebros, requieren la mímica de otros rostros, el estímulo de gestos y palabras dirigidos a ellos. Pero ¿qué son los demás para nosotros? ¿Qué nos gusta y qué nos ahuyenta de ellos? ¿Qué levanta nuestro ánimo y qué nos causa fastidio? La evolución ha encontrado un sistema de selección y valoración de todo esto; semejante en cada persona pero nunca idéntico. Se trata de nuestra psique.

Seres vivos con una psique tan compleja como el ser humano se comportan de un modo especial, muy difícil de descifrar. Pueden amar y odiar, necesitan protección y son independientes, crédulos y escépticos, sinceros y no sinceros, abiertos y cerrados de corazón, ambiciosos e indolentes. En resumen: son profundamente contradictorios, de persona a persona y muy a menudo también en sí mismos. Y si hay algo que caracteriza a los seres dotados de psique es que no dirigen su vida con la frialdad de la lógica, no calculan las consecuencias de sus acciones ni son grandes maestros de sus objetivos. No son arquitectos que planifiquen con antelación sus entornos sociales. Los seres vivos con psique no tienen una idea completa de sí mismos.

La vida de cada persona se compone de lo que quiere tener y de cómo se siente y se ve a sí misma. Nuestra autoimagen y nuestro querer-tener bailan un claqué con nosotros todo el día, como Fred Astaire y Ginger Rogers. ¿Quién lleva y quién es llevado? ¿Cuánto dinero gasta Ginger Rogers en la *boutique* hasta que Fred Astaire la lleva a

bailar? ¿Tras cuánto consumo de alcohol la lleva a casa? ¿En qué punto él la impide que hable mal de supuestos buenos amigos?

La separación entre deseo y autoimagen es un viejo tema de la filosofía occidental. Sigmund Freud le dio su expresión más destacada en su famosa diferenciación entre el *ello* y el *super-yo*¹²². De todos modos, lamentablemente, Freud mismo se impidió un conocimiento más preciso de la psique al suponer, con Huxley, que el *ello* es por naturaleza un animal de rapiña, criminal y sin tabúes. Es verdad que la idea entonces estaba de moda.

Con la demonización del deseo Freud trabajó la idea de que hay que reprimir los afectos. A grandes rasgos, era justo el comportamiento que él mismo desenmascaró con acierto en su crítica de la cultura occidental en todas partes. La consecuencia de ese modo de pensar fue una imagen muy melancólica del ser humano, que no extraña si consideramos el círculo vicioso en que se planteaba. Bien por su instinto o bien por su represión, los seres humanos estaban castigados en cualquier caso. Bajo este supuesto, ya no eran posibles en modo alguno seres humanos sanos desde un punto de vista psíquico. El nieto de Huxley, el escritor Aldous Huxley, se vengó de esta perspectiva de mundo haciendo que los seres humanos, en su novela *Un mundo feliz* (1932), ya no suspiraran diciendo «¡Oh, Dios!» sino «¡Oh, Freud!».

La cuestión aquí es que teólogos y filósofos han demonizado el deseo desde siempre; como si fuera algo *per se* bajo, necio y malo. Pero ¿con qué derecho lo interpretamos así? Es verdad que nuestros lados instintivos a menudo tienen algo que ver con apetencias desenfrenadas, cólera inmoderada y rechazo indómito. Hay envidia, codicia, alegría por el mal ajeno y desconsideración. Pero nuestro deseo demanda también amor, afecto, protección y el sentimiento de ser utilizado, de que se sirve para algo. Es obvio que una cosa radica tan profundamente en nuestra biología como la otra.

A nuestras necesidades más importantes pertenece *sentirse bien*^{9*}. A los seres humanos les gusta sentirse bien tanto física como moralmente. Les encanta considerarse a sí mismos «los buenos». Basta una pequeña ojeada a nuestro círculo de amistades. ¿Quién de sus amigos, conocidos o colegas de trabajo se considera a sí mismo malo en sentido moral? No hay una teoría biológica que explique esa necesidad de tener una buena disposición. Y, en cualquier caso, nadie de nosotros tiene más hijos por ello. A menudo somos amables porque uno se siente bien siéndolo. No siempre, pero muchas veces.

«El egoísta se siente rodeado de figuras extrañas y enemigas y toda su esperanza reposa en el bienestar propio», pensaba Arthur Schopenhauer. El bueno, en cambio, «vive en un mundo de figuras amistosas: el bienestar de cada uno es el mismo que el suyo propio». En el caso normal no resulta difícil decir qué forma de vida de las dos preferimos. Mejor estar rodeados por un entorno amistoso que por uno enemigo. No porque ello sea útil para nuestros intereses prácticos y genéticos, sino porque hace bien a nuestra psique.

Las cosas más importantes de la vida, se dice, no se pueden comprar: amistad y amor. Y no se consiguen siquiera por altruismo recíproco: «¡Te quiero, luego tú también me

quieres!». Un cálculo realista y un pensar claro en ventajas no nos hace felices, sino infelices.

Un amigo mío —que hoy ya no lo es— asistió hace algunos años a un seminario para directivos. El entrenador estadounidense explicó a sus oyentes qué es lo que importa en la vida. Les hizo ver cuánto tiempo desperdiciamos de forma innecesaria por no ser suficientemente metódicos. Gastamos demasiado dinero, hacemos demasiadas cosas inútiles y derrochamos nuestra energía en relaciones sociales estériles. En lugar de eso, lo que importa es calcular de forma estratégica nuestra propia vida: qué vale la pena y qué no. Es probable que el entrenador hubiera leído mucha bibliografía sociobiológica. En cualquier caso, aconsejaba a los directivos vivir según consideran Trivers, Ridley, Wright, Alexander y Frank que corresponde a nuestra naturaleza.

Mi amigo, un buscador de sentido toda su vida, se tomó estas palabras muy en serio. Cuando yo quería quedar para comer con él decía que no porque le resultaba demasiado caro, aunque como propietario de un concesionario de coches ganaba bastante más dinero que yo. Su ya limitado círculo de amigos continuó disminuyendo y en algún momento llegó mi turno. Ahorró cada euro y luego cada céntimo y más tarde —inseguro y pusilánime, como era— gastó todo ese dinero en un proyecto completamente absurdo. Se sintió mal y de nuevo dio un vuelco a sus principios. Ahora quería, según sus propias palabras, «vivir por fin», me dijeron amigos comunes.

Calcular hasta el extremo la vida y «vivir por fin» parece que son casi lo contrario. Y si es así, ello quiere decir que una vida totalmente calculada no es una que tenga gran valor para la mayoría de las personas. El total de la felicidad de la vida parece ser más importante que la suma de cálculos realizados y beneficios obtenidos.

El psicólogo y premio Nobel Daniel Kahneman (1934), de la Universidad de Princeton, pone un buen ejemplo a propósito¹²³. La mayoría de los estadounidenses responden en encuestas que no hay apenas nada que les haga tan feliz como sus hijos. Pero ¿cómo compaginar esta autoestimación con todos los papis y mamis malhumorados que se ven en el supermercado con sus insatisfechos hijos? ¿O con los eternos enfrentamientos entre padres y adolescentes rezongantes, desmotivados? Kahneman pidió a miles de padres que llevaran un «diario de la felicidad». A cada hora ponían una nota a su sentimiento de felicidad en compañía de sus hijos. El resultado: sumando todo, el trato con los hijos hacía tan feliz al estadounidense medio como por ejemplo ir de compras o hacer la limpieza. No obstante, esas mismas personas insistían —con toda razón desde el punto de vista de sus sentimientos— en que sus hijos les hacían felices. La felicidad, en conclusión, es mucho más que la suma de sus partes. Y la cualidad no se mide solo por la cantidad.

Puede que el cerebro humano sea el ser vivo más sorprendente del universo, pero no es una calculadora. Y la moral tampoco es la suma de una operación de cálculo. Quien, como muchos sociobiólogos, adscribe la responsabilidad de nuestro obrar a intuiciones sociales no puede decir a la vez que calculamos nuestra moral con exactitud. Para esa capacidad el cerebro tendría que ser impulsado con el pesado diésel de la razón y no con el destilado más ligero del sentimiento. Pero es cierto que en nuestro cerebro todo se entremezcla día tras día. Los sentimientos y la razón se entrecruzan mutuamente, se

motivan y se enfrentan. Por mucho que queramos juzgar objetivamente a una persona, si sentimos fuerte empatía por ella cambia nuestra actitud. Ninguna persona es dueña absoluta de su empatía^{10*}.

Nuestros sentimientos, decisiones y disyuntivas morales se condensan en el cerebro. Lo que llamamos «sentimiento» tiene una composición tan electroquímica como lo que llamamos «razón». Quizá remitir a nuestro cerebro pueda responder a la pregunta de por qué no somos siempre «altruistas recíprocos» fríamente calculadores, sino que también ayudamos a un gato a salir de una ratonera o mostramos el camino a un desconocido. ¿No podría ser que la retribución que esperamos por una buena acción tenga que ver mucho más con una recompensa en el cerebro que con una recompensa de otro?

El acopio de las pruebas que han reunido los investigadores del cerebro en el último decenio es apabullante: nuestro sistema de motivación en el cerebro ambiciona recompensas de nuestro entorno social. Para corifeos como el estonio Jaak Panksepp (1943), de la Universidad Estatal de Washington, y el estadounidense Thomas Insel, director del Instituto Nacional de Salud Mental, los reconocimientos sociales y la gratificación positiva son el material del que nuestro centro de recompensa en el cerebro saca su néctar más duradero.

Durante más de dos decenios el campo propio de investigación de Panksepp fue la psicología de los animales. Quería investigar sus emociones sociales. Le resultaba especialmente sugestivo lo que no se podía explicar de forma sencilla con una función concreta. Investigó por qué ríen las ratas y qué podría tener que ver ello con la risa de los seres humanos¹²⁴. De este modo llegó a publicar un artículo en *Science*, una de las revistas especializadas científicas más renombradas, con el bonito título: «Más allá del chiste: de la risa de los animales a la alegría humana»¹²⁵.

Todos los animales altamente desarrollados, según Panksepp, diferencian en su cerebro seis situaciones sentimentales esenciales: voluptuosidad/sexualidad, pánico/separación, solicitud/cuidado, anhelo/expectativa, cólera/enfado y juego/alegría¹²⁶. Por ellas se decide si un animal altamente desarrollado se siente bien o no. En nuestro contexto resulta interesante saber cuánto sufren los animales sociales cuando son separados y aislados de otros. Un animal joven abandonado por sus padres siente el dolor de la separación en su cerebro casi igual que si se tratara de un dolor corporal. Lo mismo sucede entre seres humanos. También las personas experimentan el dolor físico de la separación. Afecto, consideración y reconocimiento, en cambio, son los alimentos de nuestra psique.

La vida social de los animales altamente desarrollados influye no solo en su psique sino también en su *physis*. Ya entre los peces puede observarse que en animales inferiores, que han perdido su territorio a manos de un compañero de especie, cesa el crecimiento e incluso puede menguar¹²⁷. En mi acuario de Colonia viven desde hace algunos meses dos peces mariposa africano-occidentales. Como peces de superficie que son, se reparten un metro y medio cuadrado de suelo con numerosas plantas acuáticas. En principio esto habría de bastar a esos dos compañeros irreconciliables. Pero uno de ellos oprime con insistencia al otro. Y aunque ambos animales toman la misma cantidad de alimento, su tamaño se desarrolla a ojos vista de modo divergente.

Lo que vale del comportamiento de dominio de los peces vale en mayor medida para el comportamiento social de seres humanos y animales altamente evolucionados. Thomas Insel y su colega Russell Fernald, de la Universidad de Stanford, hablan en este contexto de *social brain*, de «cerebro social»¹²⁸. Cuando en el medio social nos sentimos bien, los animales y los seres humanos experimentan vertidos de neuropéptidos como la oxitocina y la vasopresina. Como hormonas del bienestar, ellas son un bálsamo para nuestra alma. Pero si caemos bajo estrés social esto despierta hormonas del estrés como el cortisol.

Ya en los años 1950-1970 el psicólogo e investigador del comportamiento estadounidense Harry Harlow realizó una serie de crueles experimentos¹²⁹. Separó de su madre y de sus allegados a monos Rhesus recién nacidos y los sustrajo a todo contacto social. Como era de esperar, los animales languidecieron psíquica y físicamente, se convirtieron en inadaptados y de sexualidad anómala.

Parece que nuestro cerebro está programado socialmente de arriba abajo. Así, por ejemplo, Ernst Fehr y sus colaboradores pudieron mostrar en Zúrich que para nosotros hay una enorme diferencia entre cooperar con ordenadores o con personas reales¹³⁰. Juegos como el del ultimátum y el de la confianza muestran en ambos casos un resultado diferente. Si se trata de simulaciones en el ordenador, obramos de modo más racional y egoísta. Si nos las habemos, en cambio, con seres humanos auténticos nos esforzamos mucho más en ser equitativos. Solo la vista de rostros humanos estimula de forma considerable nuestro cerebro, ya se trate de rostros familiares o extraños. Consideradas así las cosas, ya no es ningún milagro biológico que también en el trato con extraños mantengamos las reglas de la equidad, incluso cuando podemos suponer que no vamos a volver a verlos nunca.

El investigador del cerebro y especialista en medicina psicosomática alemán Joachim Bauer (1951), de la Universidad de Friburgo, ve aquí los fundamentos de una imagen completamente nueva del ser humano: «Nada activa los sistemas de motivación en el cerebro tanto como el deseo de ser visto por otros, la perspectiva de reconocimiento social, la experiencia de gratificación positiva y –sobre todo– la experiencia del amor»¹³¹. En nuestra estructura motivacional, pues, ya no es primordial que nos impongamos a los demás y consigamos ventajas frente a ellos. «Todos los objetivos que perseguimos en el marco de nuestra vida diaria normal, que tienen que ver con la formación o con la profesión, con metas financieras, adquisiciones, etc., tienen desde el punto de vista de nuestro cerebro su “sentido” profundo, la mayoría de las veces inconsciente, por el hecho de que con ello tendemos en definitiva a relaciones interpersonales, que queremos obtener o bien mantener. El esfuerzo del ser humano para que se le considere como persona está incluso por encima de lo que usualmente se denomina instinto de autoconservación»¹³².

Ya el filósofo romano Séneca se aproximó bastante: «Nadie que solo piense en sí mismo y que todo lo subordine a su beneficio personal puede vivir como una persona éticamente responsable. Tienes que vivir para el otro si quieres vivir para ti mismo». Este punto de vista es apoyado hoy por los investigadores del cerebro Jorge Moll y Jordan

Grafman, de los Institutos Nacionales de Salud. Están bastante seguros de haber encontrado la clave de acceso al «bien». En 2006 publicaron los resultados de sus experimentos¹³³. Habían introducido a estudiantes en el tomógrafo de resonancia magnética nuclear y les pidieron que se imaginaran que recibían una gran suma de dinero. Como se esperaba, subió el aporte de sangre en el sistema mesolímbico, el llamado «centro de recompensa» –también reluce cuando alguien disfruta de la comida o el sexo–. En una segunda serie de experimentos los investigadores pidieron a los estudiantes que se imaginaran que donaban esa misma cantidad para un fin benéfico. También esta vez aumentó el abastecimiento de sangre al sistema mesolímbico. Pero, a diferencia del primer experimento, esta vez entró en juego también una segunda región: el córtex subgenual. Como parte del córtex prefrontal, es una región del cerebro mucho más desarrollada, responsable de la atención social y del afecto no solo en seres humanos sino también en monos.

Según los investigadores, si a los seres humanos les hace felices hacer el bien, entonces los resultados indican que es algo natural. El altruismo no es un ingrediente adicional en un cerebro dispuesto egoístamente, sino un componente elemental de nuestra dotación básica, bien conectado y bastante amable. Aunque el dar no siempre haga sentirse mejor que el recibir, de todos modos sienta bien.

Los seres vivos que pueden tener y reconocer intenciones no actúan forzosamente según un *cálculo*. Las personas son a veces egoístas y calculadoras, pero sucede también que a menudo no calculan ni con respecto al bien ni con respecto al mal. Hay un altruismo que va unido a un fin y otro que no. Las buenas acciones sin recompensa raras veces son especulaciones sobre el futuro y menos un error moral. Reciben su gratificación por *el buen sentimiento de ser bueno*.

Esto es válido para personas sin fuertes menoscabos mentales o psíquicos; se sienten bien cuando hacen el bien. Ese bien no tiene por qué ser rentable en sentido social. Si merece la pena, la merece para nosotros mismos: para nuestro buen sentimiento y más aún para la buena imagen que queremos tener de nosotros mismos. Pero ¿qué es propiamente una imagen de nosotros mismos?

El bien & yo

Cómo nos obliga nuestra autoimagen

Aunque veo que no hay nada malo en lo que uno hace, veo que hay algo malo en lo que uno llega a ser.

OSCAR WILDE

No heredé ninguna carnicería de mi abuelo, sino el amor a los animales.

Mi abuelo era la persona que yo más quería de niño. Y aunque por supuesto no era un santo, para mí era sagrado. Mi abuelo se ocupaba de mí. Cada vez que pasaba mis vacaciones en Hannover íbamos al zoo. El camino a pie, de una media hora, partía de la modesta vivienda de cooperativa, seguía por la estrecha senda de la colonia y atravesaba la Eilenriede. Exactamente lo mismo había hecho ya mi abuelo con mi padre treinta años antes. Mi abuelo no era ningún loco por los animales. Puede que le gustara ir al zoo. Pero tal vez solo fuese allí porque no se le ocurriera otra cosa que hacer con el nieto. El zoo estaba cerca. El camino atravesaba una zona verde. El zoo no era caro.

Desde mi infancia los animales son algo especial para mí. Algo tan especial como lo era mi abuelo, gracias al cual entré en contacto con ellos. Cuando pienso en mi abuelo, pienso en el tibio olor húmedo a heno de antílope y a grandes felinos andando a tientas. Y desde que puedo pensar con mayor amplitud me ocupa la cuestión de cómo hemos de comportarnos con los animales. ¿Qué sentirán? ¿Pueden pensar? ¿Tienen dignidad?

Si mi abuelo me hubiera dejado en herencia una carnicería quizá nunca se me habrían planteado estas cuestiones. Si hubiera sido ganadero, dueño de una granja ponedora o de una fábrica de pieles seguramente tampoco. Y quizá hoy prefiriera el olor y la textura de los abrigos de piel a los visones.

El respeto a los animales es hoy para mí un valor firme. Considero correcto respetar a los animales igual que considero correcto que la Tierra es un globo o la nieve blanca. El respeto por los animales es una parte de mi comprensión de mí mismo y del mundo. En otras palabras: ese respeto pertenece a mi autoimagen. Es una parte de mí.

Pero en este capítulo el tema no son los animales. Tampoco se pretende un intercambio de argumentos a favor o en contra de comer carne, de los experimentos con animales, de los animales domésticos y de los zos. Aquí se trata de la cuestión de por qué algo tiene siquiera un *valor* para nosotros. Un valor tal que incluso llega a convertirse en parte de nuestra autoimagen. Un valor tan grande que dirigimos por él nuestro obrar, ya que no hacerlo así iría en contra de nuestra autocomprensión. Un valor que en ocasiones se enfrenta incluso a nuestro deseo inmediato o a nuestros intereses prácticos. Un valor que supuestamente solo conocen los seres humanos.

El valor que atribuimos a cosas, personas, situaciones, ocasiones, estados de ánimo y

recuerdos impide que seamos máquinas genéticas. Influye en nuestros intereses y los corrige, da color a nuestros deseos, refrena nuestras pretensiones o las dirige por otros caminos. Hay personas que no atracarían bancos aunque no fueran castigadas por ello. Hay personas que son amables con otras personas a las que nunca volverán a ver. Hay muchas de ellas. Incluso hay personas, además, que se comprometen con los derechos de los animales aunque estos nunca podrán recompensárselo. Hay personas que atienden gratis y con afecto a personas mayores que ni son parientes ni les reportan nada material. Hay personas que hacen eso. Y hay personas que no lo hacen y nunca lo harían. Todo esto tiene algo que ver con nuestra autoimagen.

Para los seres vivos que tienen intenciones y pueden reconocer intenciones de otros no puede dar igual la mirada de los demás a su propia vida. Al contrario, dependen de ello en grado sumo. La mirada de los otros es un elixir de vida fundamental para nuestro yo. Tampoco lo que apreciamos y despreciamos surge solo de nuestra naturaleza, sino también de nuestras troquelaciones por los demás y de nuestras ideas. Y de todo ello se origina nuestra comprensión de nosotros mismos y del mundo.

De todos modos, de qué se alimente esta imagen no es uno de los temas predilectos, sino todo lo contrario, de la última filosofía moral. Los filósofos que se ocupan de moral la mayoría de las veces prefieren decidir sobre lo que hemos de hacer y lo que es mejor que no hagamos. Hemos de respetar a los demás y concederles los mismos derechos que a nosotros mismos. Y no debemos robar o matar. Pero son los menos los que se plantean la pregunta de qué sea una vida buena.

La diferencia entre ambas cosas es sencilla: respetar a otras personas y no cometer delito alguno está lejos de hacer de mi vida una vida plena para mí mismo. A pesar de ello puedo llegar a la conclusión de que mi vida no era o no es buena. Por ejemplo, porque estoy solo demasiado a menudo, porque tengo una profesión aburrida, no he empleado bien mi tiempo, he desatendido mis intereses o no he conseguido nada que valga la pena en mi vida. También estas cuestiones son cuestiones morales indirectamente, puesto que influyen en mi autoimagen. Contribuyen a decidir qué clase de persona me considero. Mi autorrelación determina mi autoimagen y esta determina mi obrar.

Una filosofía moral sin psicología moral resulta descolorida. Cuando hablamos de una vida buena no hablamos solo de una vida *correcta*, sino también de una vida *llena*. Y aunque una cosa tenga que ver algo con la otra, una vida plena no se limita, ni mucho menos, a una vida correcta. El neto de nuestro obrar –la convicción correcta o falsa– no basta para entendernos a nosotros mismos. En lugar de ello hemos de tener en cuenta el bruto, que incluye los diferentes motivos, ocasiones y autocomprensiones que de hecho determinan nuestro comportamiento. La ausencia de ese bruto hace que la filosofía moral de Immanuel Kant, por ejemplo, no sea falsa pero sí poco atractiva. Conocer el contenido de mis obligaciones no es suficiente para hacer buena mi vida.

Pero ¿pueden los filósofos morales decir algo siquiera sobre una vida plena? Quizá sí. Pueden, por ejemplo, esclarecer el trasfondo sobre el que tomo mis decisiones morales. Pueden averiguar algo de los objetivos morales que me propongo. Y pueden intentar

descubrir cómo y por qué en nuestra vida consideramos algo moralmente oportuno o no. Todo esto no sería poco. Pues con cuanta mayor exactitud conozca ese trasfondo mejor podré acompañar los requerimientos y autoexigencias morales a mis necesidades. Y es posible que esto me mantenga alejado de exigencias desmesuradas y unilaterales como la de tener que ser «razonable» o «bueno» ante cualquier demanda.

Quien quiere apelar con éxito a la moral del ser humano tiene que conocerla con mucha exactitud. Eso no es sencillo. Nuestras convicciones morales no reposan bien ordenadas en sus cajones correspondientes o siguen una jerarquía clara. A veces son oscuras y recónditas, poco claras para nosotros mismos, expuestas al azar, provisionales e irreflexivas. A menudo desempeñan un papel acontecimientos biográficos, como por ejemplo mi amor a los animales. Esos acontecimientos van unidos muchas veces a sentimientos fuertes como amor o vínculo, castigo y miedo. Dependen de una atención especial o de personas que nos han impresionado y conformado deliberada o involuntariamente con su fuerte voluntad.

Nuestra autoimagen moral es una consecuencia de fuertes valoraciones. Pues los seres humanos que tienen y pueden reconocer intenciones tienden a valorarlas. Nuestros valores y nuestro trato con ellos determinan qué opinión tenemos de nosotros mismos. ¿Satisfacemos nuestras propias pretensiones morales? ¿Se despierta nuestra mala conciencia como expresión de duda? ¿Podemos siempre y tras todas nuestras acciones mirarnos en el espejo con absoluta tranquilidad? Una parte importante de la pregunta sobre si nuestra vida es una vida plena se contesta en ese campo. Pues ¿de qué nos sirven los mayores placeres y alegrías si después hemos de arrepentirnos de ellos amargamente? Nuestra autoestima y nuestros ideales son una parte no despreciable de nuestro yo. Aunque no la única.

Nuestra autoestima contribuye de forma decisiva a que consideremos nuestra vida digna de vivirse. Si se ha deteriorado o perdido, poco puede conseguirse ya en la vida. Solo cuando vivimos, al menos a medias, en consonancia con lo que consideramos como correcto o falso, mejor o peor, más alto o más bajo, tenemos oportunidad de lograr algo en la vida. Más que de todas las circunstancias vitales, azares y golpes del destino, de lo que depende es de que uno mismo se considere valioso a sí mismo como ser humano. Y de que uno se demuestre a sí mismo que es respetable.

Lo interesante de las fuertes valoraciones morales es que no, o solo en parte, se rigen por nuestros deseos y nuestros intereses. Nuestros impulsos e inclinaciones no prefiguran nuestros valores. Desde la perspectiva de un sociobiólogo esta es realmente una cosa muy curiosa. Pues si fuéramos egoístas por naturaleza y ninguna otra cosa más, nuestros instintos determinarían nuestros deseos, nuestros deseos nuestros intereses y nuestros intereses nuestros valores. Pero eso no sucede a menudo. Parece que nuestros valores tienen vida propia. En lugar de ayudar en la satisfacción de nuestros apetitos, formulan criterios para juzgar nuestras inclinaciones y deseos. Así, por ejemplo, es posible que juzgue como «equivocados» o «malos» mis impulsos y apetencias. Condeno mi vagancia, me enfado por mi envidia, considero equivocados mis hábitos alimenticios o me arrepiento de haberme dejado llevar al rumorear sobre otra persona.

Bueno, podría objetar un sociobiólogo, quizá mis valores no sirvan a mi deseo a corto plazo. Pero ¿no merecen la pena a largo plazo? También aquí es recomendable el escepticismo. Si fuera por mis genes, toda promesa de fidelidad y matrimonio sería una amarga traición. Desde el punto de vista biológico la monogamia –un alto valor en nuestra cultura– no merece la pena ni a corto ni a largo plazo. Todo lo contrario: ella torpedea mi sentido biológico de vida, que ha de consistir en difundir mi herencia genética lo más posible (al menos para los hombres). La ventaja que puedo sacar de la fidelidad es, pues, de naturaleza puramente psicológica y social.

Una autoimagen moral con valores fuertes no tiene por qué ser una ventaja vital. Así, por ejemplo, a veces mi mujer teme que la imagen escéptica y crítica de sí mismos y del mundo de nuestros hijos no les va a hacer la vida fácil. Pero ¿tiene otra elección que la de transmitir los valores de los que les da ejemplo día a día? La importancia que tiene para ella el bienestar de sus hijos es la que le deja sin alternativa alguna al transmitir los valores que uno mismo considera importantes. La elección de los valores no se produce, pues, según el criterio de los supuestos intereses de los hijos, sino que el bienestar de los hijos se integra en la autoimagen moral.

Nuestra escala moral no es idéntica a nuestros intereses prácticos. Hay gente de la clase media que gana mucho y que sin embargo vota a la izquierda a pesar de que esta anuncia antes de todas las elecciones que va a aumentar considerablemente la tasa impositiva de quienes más ganan. Otro ejemplo son los católicos convencidos que rechazan la investigación con células embrionarias a pesar de que tienen un hijo con una enfermedad hereditaria que quizá alguna vez podría aprovecharse de ello. Es verdad que ambos ejemplos son hoy más bien excepciones, sobre todo porque desde hace decenios, en el mundo occidental, la conexión con cosmovisiones está desapareciendo de modo impresionante. Pero algo queda en cada uno de nosotros. No es tan pequeño el número de las personas que en determinadas situaciones son sinceras aunque se beneficiarían más de una mentira. Es verdad que los valores que configuran nuestra autoimagen no dejan de estar influenciados por nuestras circunstancias vitales, pero tampoco son siempre servidores fieles de nuestro cálculo.

Que nuestros valores y nuestros intereses puedan divergir no es explicable desde el punto de vista sociobiológico. Y no puede decirse que nuestro respeto por la vida humana en general se ha producido a partir de una decisión evolutivamente provechosa. Pues ¿qué ventaja práctica puede tener respetar seres vivos fuera de mi parentela u horda? Con ello, es cierto, no hago ningún favor a mis genes. El beneficiario no es mi componente biológico sino mi sentimiento de autoestima.

Los seres humanos no sobrevivieron a causa de, sino probablemente a pesar de, la capacidad de reflexionar sobre sí mismos. Fuera por el motivo que fuese –un beneficio, un azar o una consecuencia accesoria no premeditada–, en principio somos los únicos animales capaces de hacer afirmaciones sobre qué somos y cómo habríamos de ser. Por esa razón nos mueve no solo lo que sentimos que queremos sino también lo que de igual modo sentimos que debemos hacer.

Toda persona tiene una identidad moral formada por impulsos, saber cultural y códigos

de comportamiento interiorizados. La fuerza de esta autoimagen moral es diferente en cada persona, pero es poderosa en general. Sea un espíritu noble o un criminal, nadie está permanentemente a salvo ante el tribunal del respeto de sí mismo y de su sentimiento de autoestima. Además, nuestra autoimagen nos guía a la hora de juzgar a personas y situaciones, pues nos preguntamos si una determinada persona o un determinado conflicto *merece* nuestro interés, nuestro asentimiento, nuestra admiración o nuestro rechazo.

Al hacerlo, nuestra imagen de nosotros mismos y nuestra relación con nosotros mismos son influidas por muchas cosas. Importante, desde luego, es el papel social que desempeñamos. Nuestra posición en la familia, en la profesión y en la vida diaria. ¿Somos jefe o subordinado? Ambas cosas repercuten sobre nuestra autoimagen y con ello sobre nuestro comportamiento. ¿Formamos parte de un grupo social, una peña, un círculo? ¿Somos deportistas, locos de la informática, budistas zen, fans del heavy metal, antropósofos, víctimas de la moda, nudistas, cristianos o campeones de tiro? ¿O, al contrario, nos definimos precisamente como *free spirits* que no quieren pertenecer a nada? ¿Nos sentimos ciudadanos del mundo, de nuestro país o de nuestro pueblo?

Otro color importante de nuestra autoimagen es la posición que ocupamos dentro de esas comunidades. ¿Cuánta atención necesitamos y exigimos? ¿Nos definimos más bien por el amor, entrega y pertenencia a los otros? ¿O es importante para nosotros ocupar el centro de atención?

Todos dependemos del respeto de los demás, sea en la forma que sea. Insistimos en nuestra dignidad y tememos por nuestra fama. Incluso el asesino más brutal intenta ganarse el reconocimiento de su víctima o de sus compinches. El homicida quiere consideración negativa y el respeto del que nunca ha gozado antes. Incluso aunque existan personas que quieren ser *odiadas* porque no quieren ser amadas o no pueden creer que lo sean, nadie actúa, desde luego, con la finalidad de que le consideren *anodino*. Tampoco los más terribles dictadores y criminales constituyen una excepción en esto.

La imagen que damos a los demás dirige nuestro obrar al menos con tanta fuerza como cualquier motivo puramente egoísta. ¿Quién no cree, por ejemplo, que el exjefe de Correos Klaus Zumwinkel sufre más por la pérdida de su reputación que por la de algunos millones de euros que tiene que pagar por su fraude fiscal?

Solo a una mínima parte de las personas le resulta deseable la alegre máxima: «Una vez perdida la fama, se vive sin ataduras». Una reputación arruinada, una consideración escasa y una falta de respeto agobian a casi todos. Difícil que haya una plaga peor que el complejo de inferioridad de personas que temen por su consideración y cuya falta de autoconsideración las lleva a lo más extremo. Esta tiraniza a la humanidad más que cualquier ruín egoísmo.

Piénsese solo en los muchos, sobre todo hombres, que se sienten presionados por el éxito que otros esperan de ellos. En caso de un fracaso ostensible se convierten a menudo en una especie peligrosa. Envidia, odio, celos, agresión y ridículas imágenes de enemigos supuestos son muchas menos veces la consecuencia de un egoísmo puro que

de una autoestima trastornada. Con frecuencia se empareja esta con un sentimiento exagerado de honor. Cuantas menos cosas fundamenten mi honor, tanto más torcida y patéticamente se despliega y con mayor facilidad se le provoca: por una mirada, una observación, una risa en el momento equivocado. Un honor que no se sostenga en otra cosa más que en sí mismo es uno de los venenos más peligrosos del mundo. El honor es el dinero de los pobres; el honor desmedido, el latifundio de los menesterosos.

Así pues, nuestra moral se compone de cuatro elementos: el sentimiento moral intuitivo, nuestros principios y convicciones, la añoranza de una vida llena y la preocupación por la consideración que se nos profese. Esos componentes son un distintivo no solo de nuestra cultura. Existen en todas partes donde viven y han vivido seres humanos. Aunque su ponderación puede resultar muy diferente entre unas culturas y otras, pues las ideas del contenido de una vida plena varían mucho. Y el concepto predominante de honor en nuestra sociedad occidental no tiene por qué corresponder al concepto de honor de Senegal, Afganistán o Samoa. Parece, no obstante, que toda cultura humana tiene una idea de honor. La prostitución, por ejemplo, pasa en casi todos los países por ser algo deshonesto en general (excepto quizá en contextos religiosos como las «prostitutas sagradas» babilónicas o las geishas japonesas).

En algunas colectividades, como la de los héroes del mundo legendario nórdico, la cultura samurái japonesa o la Grecia arcaica del poeta Homero, el honor contaba más que cualquier otra cosa. En ellas, el cuarto peldaño se tragaba por decirlo así al tercero, en tanto la vida llena quedaba equiparada con la honorable. Si, de acuerdo con los tiempos, el honor se sustituye en el mundo occidental por la prominencia social, esa ética de guerreros y de honor sigue siendo válida hoy en muchos aspectos. Para los Germany's Next Topmodels, los aspirantes a *superstars* y muchos de sus admiradores la vida plena parece la de las celebridades: a más éxito, más honor. Aparte de esto, la ética del honor guerrero encuentra su patria permanente en las dictaduras, desde la del Tercer Reich hasta la de Corea del Norte. Y, por supuesto, también en el mundo financiero de banqueros y bancarios: la vida llena es la vida honorable. Y el honor se mide casi exclusivamente por el dinero.

Y esa equiparación de los peldaños era la que Platón, recordemos, hizo circular contra los oligarcas de su tiempo. El bien, según Platón, no reside en el honor guerrero ni en la ruin ganancia material. La vida buena es una *actitud* que se alimenta del exacto conocimiento de la correcta jerarquía de los valores. De todos modos, la mayoría de las personas de hoy ya no creen en una escala categórica y fijada para la eternidad. No digamos ya que algo así aleccionara todas sus acciones. No hay una jerarquía inequívoca ni un diseño fijo. No existen ni en el mundo ni en el ser humano.

Nuestros intereses, nuestras opiniones, nuestros valores y nuestro comportamiento tienen que ser coordinados de nuevo día a día por nuestra autoimagen. Nuestras ideas y valoraciones sobre nosotros mismos y el mundo pueden cambiar cada hora. Un cumplido nos hace resplandecer. Una crítica nos deprime. Un estado de ánimo enturbia nuestra autoimagen. Otro hace que resplandezca con los colores más bellos. Una persona felizmente enamorada se comporta la mayoría de las veces de otro modo que si no lo

estuviera. Toma otras decisiones y valora la vida a menudo de manera distinta. Las circunstancias que determinan nuestra vida son tan diversas y complicadas que hemos de reorientarnos sin cesar. Solo los animales pueden seguir siempre su instinto; a un ser humano racional no le es posible. O, dicho con el filósofo frankfurtiano Martin Seel (1954): «Solo los tontos tienen las cosas claras»¹³⁴.

Los seres humanos son los únicos animales que pueden adscribir un valor a cosas abstractas y conocer ese valor. Lo que vivimos no lo ordenamos solo de acuerdo con nuestros intereses sino que lo relacionamos también con nosotros mismos. Nuestra autoimagen nos obliga a fundamentar nuestras acciones. Al hacerlo no encontramos nuestros motivos en el exterior sino que forman parte de lo que nos constituye interiormente. Son el pegamento de nuestras acciones. En tanto nos narramos nuestros motivos, convertimos nuestro obrar en una historia de nuestro yo.

Si es correcto que los seres humanos están comprometidos con su propia imagen, ¿cómo se supone entonces que debo vivir? ¿Cómo llevar una vida óptima en un mundo inabarcable? ¿Cuál podría ser mi pauta o mi modelo?

Amigo de mí mismo

Lo que podría ser una vida buena

Fue un titán de su tiempo. El inventor de la biología y de la psicología. Un hombre que sacó la ética del cielo y la ancló en los corazones de los seres humanos. Un hombre de una sed ilimitada de saber, físico, lógico, filólogo y politólogo. Un ser humano que siempre quería saber todo a la vez: cómo piensa el cerebro, según qué reglas y qué debería pensar quizá mejor y de modo diferente. Lo que le interesó, lo que fundamentó y planificó abarca hoy todas las facultades de una universidad.

Tanto más extraño es lo poco que sabemos de su vida¹³⁵. Un par de cartas, un testamento, poemas y declaraciones de honor es todo lo que ha quedado sobre él. Aristóteles nació el año 384 antes de Cristo en Estagira, una ciudad del norte de Grecia, en la península Calcídica. Su padre, Nicómaco, médico de cabecera del rey de Macedonia, murió pronto. Con 17 años entra en la Academia de Platón. Aunque los atenienses lo vilipendian como «extranjero» y le niegan todos los derechos políticos, se convierte en el discípulo más famoso con diferencia y, junto con Platón mismo, en su maestro más importante. Un dudoso documento compuesto seiscientos años más tarde le describe muy poco favorecido. Según el testimonio era de complexión endeble, tenía los ojos pequeños y ceceaba al hablar, aunque por su vestimenta y compostura pareciera un dandi.

Los intereses de Aristóteles son más amplios aún que los de Platón. Le fascinaban sobre todo las ciencias naturales. Escribe textos sobre filosofía natural, lógica y teoría de la ciencia, y comienza pronto ya a liberarse de la sombra de su mentor, cuarenta y cinco años mayor que él. No sabemos lo que pensaba Platón del más independiente y crítico de sus discípulos. Lo que Aristóteles piensa sobre Platón lo resume en la famosa frase: «Me gusta Platón pero más aún me gusta la verdad».

Cuando Platón muere en el año 347 Aristóteles tiene 38 años y su fama se extiende mucho más allá de Atenas. Pero ni se convierte en el sucesor de Platón en la Academia ni puede seguir en Atenas. En el norte de Grecia, el rey de Macedonia Filipo II comienza una guerra de expansión hacia el sur. No sin razón los atenienses se sienten amenazados. Una situación difícil para Aristóteles, amigo reconocido de los macedonios. Junto con un discípulo encuentra refugio en Asia Menor, hoy Turquía. En la ciudad de Asos, frente a la isla de Lesbos, vive en un confortable enclave de filósofos, conoce a su mujer y tiene un hijo, al que pone el nombre de su padre: Nicómaco. Dos años más tarde se traslada al otro lado, a Lesbos, y emprende amplios estudios de la naturaleza apoyado por su discípulo Teofrasto.

En esa situación Aristóteles recibe una oferta inquietante que no puede rechazar. Filipo

II busca un preceptor para su hijo Alejandro, de 13 años. El filósofo más grande de su tiempo se convierte en el maestro del que un día sería el más grande general de su época. Durante tres años se esfuerza Aristóteles en la macedónica Mieza en educar al impetuoso príncipe. No se conocen detalles. Aristóteles no habla de su docencia ni cita a su famoso discípulo en ninguna parte.

Mientras Aristóteles se afana con Alejandro, el padre de este, Filipo, conquista la rebelde ciudad de Tebas y extiende su dominio hasta Atenas. A la edad de 50 años, Aristóteles regresa al lugar donde inició sus estudios y aprendizaje, pero parece que no se entiende con la nueva dirección de la Academia. Con el Liceo, el repatriado se crea un nuevo lugar de trabajo y proyección. Allí encuentra tiempo y tranquilidad para un inventario general de sus ideas, escribe nuevos textos e instruye a sus alumnos.

Con la muerte de Alejandro el Grande en el año 323 se acaba la tranquilidad de esa época. El reino del macedonio se divide y en Atenas se concentran nuevas fuerzas. Y Aristóteles de nuevo es el extranjero, el amigo de los macedonios. Ahora ha de temer por su vida más aún que en el caso de su primera huida. Se le acusa de impiedad, lo mismo por lo que Sócrates había sido sentenciado a la pena de muerte. Con 61 años, abandona la ciudad de forma precipitada y se retira a Calcis, en la isla Eubea. Un año después muere.

¿Por qué es tan importante este hombre? En relación con nuestro tema la respuesta es sencilla: fue el primer filósofo con una imagen sorprendentemente realista del ser humano. Como biólogo investigó el juego conjunto de nuestras emociones, nuestra voluntad y nuestra razón. Como filósofo explicó no solo por qué hemos de ser buenos sino también por qué nos sentimos tentados de *querer* serlo. Y como psicólogo se enfrentó asimismo a los numerosos problemas con que nos ponemos trabas –a veces de manera necesaria y a veces innecesaria– a nosotros mismos.

Tanto más extraño es, pues, que el más moderno de todos los filósofos clásicos haya permanecido durante largo tiempo enterrado en la historia por lo que respecta a la discusión moral, hasta que fue revitalizado de diversas formas hace unos treinta años. Una obra estándar contemporánea de economía del comportamiento, que trata sobre la «teoría de la decisión», se las ingenia durante cuatrocientas páginas para no citar su nombre¹³⁶. Parece que siempre hay que volver a inventar la rueda, en este caso de toda disciplina de investigación con nuevo nombre. La filosofía del comportamiento humano tiene larga tradición pero corta memoria. Y parece que los problemas cambian menos que el vocabulario con el que se consideran.

Lo que molestaba a Aristóteles de su maestro Platón era la amalgama sistemática de verdad y moral. Para el discípulo rebelde ambas cosas no pertenecían una a otra en absoluto. Qué sea verdad es una cuestión del conocimiento. Qué sea moral, una cuestión de experiencia. Y mientras para las cuestiones de la verdad hay una escala de medida objetiva, la de la lógica, la matemática y la física, en el caso de la moral siempre nos las habemos con una subjetiva. Existe el cielo «como tal», pero no existe el mal «como tal». Y mientras que la ciencia se dirige a *la verdad*, en el caso de la moral solo puede hablarse de que algo nos parece *plausible*. Y de que *tiene sentido* guiarnos por ello.

Conocedores de Aristóteles gustan de indicar que tampoco él se vio enteramente libre de ordenar el comportamiento humano dentro de un cosmos armónico. Pero el vínculo entre el orden de la naturaleza y el orden de la moral humana es mucho menos estricto que en Platón. Solo el objetivo de la «armonía» une la representación idealizada de Platón y Aristóteles. Una vida buena habría de ser armónica, equilibrada y compensada como el cielo y el universo. Pero Aristóteles entendía demasiado de animales como para no comparar la naturaleza del ser humano con la naturaleza vehemente y tumultuosa del resto de los animales en lugar de con el frío y mudo curso de los planetas. Y es un chiste malo de la filosofía que en ella moral y cielo, no obstante, permanecieran entremezclados durante dos mil años; tanto por obra del cristianismo como por la de Immanuel Kant cuando este, por ejemplo, se asombra, suspirando, del cielo estrellado sobre él y la ley moral dentro de él. Y todo esto solo porque el cosmos fue en principio mucho más rápidamente investigado que nuestra biología.

La cuestión que ocupa a Aristóteles es: ¿Qué puede ser una vida buena? Por eso en varios escritos se ocupa de moral. El más importante es la *Ética nicomaquea*, llamada así bien por su padre o por su hijo o por ambos. Ya en la primera frase establece Aristóteles qué es lo que importa en nuestro obrar. ¿El despliegue de nuestra naturaleza biológica? No, nuestra necesidad de plenitud y sentido. A los seres vivos que tienen y pueden reconocer intenciones, y que se confrontan con tales intenciones propias o ajenas, lo que les importa es una vida feliz, la *eudaimonia*. Queremos que nos vaya bien.

¿Qué es la *eudaimonia*? ¡Difícil decirlo! Pues con la felicidad humana no resulta todo tan sencillo como en Platón. No está predeterminada. Y para su conocimiento se necesita más que un entendimiento agudo, iluminado. No otra cosa sucede con el bien. Aquí sucede con Aristóteles como con el juez federal supremo en el proceso contra el editor de *Hustler*, Larry Flint. «¿Puede definirme qué es pornografía?», pregunta Flint en un intento de provocación. «No, no puedo», responde el juez, sosegado, «pero la reconozco cuando la veo». Y ¿no sucede lo mismo con el bien? No puede decirse exactamente qué es, pero se reconoce cuando se ve.

Aristóteles es un conocedor de los seres humanos y un psicólogo agudo. De modo que también le llama la atención de inmediato un segundo problema. Con la moral sucede como con un alumno de matemáticas, un amante o el espectador de televisión ante un partido de fútbol: ¡saber cómo se hace no significa ni mucho menos saber hacerlo!¹³⁷. Solo por experiencia aprendemos qué es lo que nos hace bien a largo plazo y lo que de verdad nos llena. Por un aprendizaje a veces arduo nos ejercitamos en equilibrar nuestros sentimientos y nuestra razón. Necesitamos ambos para una vida feliz. Pero no es fácil una sintonización precisa entre ellos. Quien reprime sus sentimientos se impone reglas «inhumanas» y se sobrecarga psicológicamente. Y quien menosprecia la razón no accederá siquiera a las reglas. Si somos inteligentes aprenderemos a sintonizar nuestros deseos y nuestras convicciones. Y aprenderemos a llevarnos bien con otros seres humanos. Una vida llena sin buena reputación rara vez es posible. La confirmación desde dentro y la confirmación desde fuera son las dos caras de una moneda.

Para Aristóteles el camino práctico a una vida buena consiste en desarrollar buenas

cualidades, las *virtudes*. El día en que salimos por el canal del nacimiento ya poseemos las habilidades para llegar a ser una buena persona. Lo que Marc Hauser y Jonathan Haidt llaman «intuiciones sociales» es una obviedad también para Aristóteles. Pero asimismo es evidente que esas disposiciones han de potenciarse mediante educación y entrenamiento. Las buenas disposiciones tienen que convertirse en cualidades de carácter conscientemente elegidas. Aristóteles también es consciente del problema que se les plantea en esto a los padres: ¿Qué tiene más valor? ¿Qué virtudes son las más importantes? ¿Es mejor que nuestros hijos sean compasivos o solícitos? ¿O es el sentido de justicia el objetivo supremo? ¿Les enseñamos a ser francos siempre y en cualquier situación? ¿Han de responder igual si otros niños los abofetean? ¿O les enseñamos el rechazo absoluto de la violencia? En Aristóteles no hay una jerarquía fija de esas virtudes como sí la hay en Platón.

Lo esencial es que las virtudes no existen en un espacio vacío. Su único significado está en lo interhumano. De modo que siempre nos vemos obligados a contrastar situaciones vitales y decidir qué es lo mejor desde el punto de vista moral. Aunque nosotros mismos lo consideráramos de otro modo, para los demás no somos los buenos, los valientes, los justos, sino que somos buenos, valientes o justos *con respecto a ellos*. Bajo condiciones determinadas en una situación determinada. Y solo cuando otros nos consideran justos, valientes o buenos tenemos un motivo justificado para colocarnos tranquilamente esas plumas en el sombrero. Una persona que ella misma se considera justa sin que apenas nadie de su entorno lo vea así no es justa, más bien se autojustifica.

Las dos ideas más importantes de Aristóteles nos han acompañado en este libro hasta ahora sin que se mencionara su verdadero autor. Primera, que nuestra moral se basa en disposiciones naturales. Segunda, que en última instancia no estamos comprometidos con nuestros deseos e intereses sino con nuestra autoimagen. Por eso no resulta tan malo para nosotros que no consigamos satisfacer un determinado deseo o que un objetivo fracase. Mucho peor es sentirse atacados como persona. Que se nos cuestione como persona. Que se hiera o destruya nuestro sentimiento de autoestima. Nuestro ser –de otro modo es difícil explicar esta sensibilidad– es siempre más que nuestro querer, nuestro hablar y nuestro obrar.

No obstante, y a diferencia de muchos psicólogos morales de la actualidad, Aristóteles consideraba el carácter del ser humano en conjunto como algo unitario. No nos veía como frívolos oportunistas del instante, surfistas del espíritu del tiempo, seducibles y manipulables por miles de situaciones. Creía que con trabajo podemos conseguir una identidad caracterológicamente consolidada. O dicho con Paul Simon en «The Boxer»: *After changes upon changes, we are more or less the same*. Pero Aristóteles no conocía aún experimentos en los que a personas se les irradia el lóbulo frontal o se les vaporiza oxitocina en la nariz y cambian su comportamiento por completo. O experimentos en los que las personas pierden su disposición a ayudar cuando se eleva mucho el nivel de ruido en torno a ellas¹³⁸.

El amplio rango que Aristóteles adscribe a las virtudes cuando se trata de conformar nuestro carácter encierra aún otro problema. ¿Hasta qué punto resulta seductor ser una

persona virtuosa? ¿Qué puede convencerme de ese objetivo? E incluso entonces ¿es realista siquiera? ¿Qué persona puede decir de sí misma con todas las de la ley que es buena? Probablemente ninguna. Quizá se esté más o menos satisfecho de uno mismo o pueda decirse que, entre unas cosas y otras, uno está en paz consigo mismo. Pero el ser-bueno absoluto no existe, y de existir, dejémoslo para Mahatma Gandhi o la Madre Teresa en la lejana India. Personas con las que nunca nos hemos topado. Aunque es mejor si además hace mucho que están muertas, como sucede con Jesús, Buda y otros santos. En ningún caso la prensa del cotilleo puede descubrirles ya doble vida ni contradicción alguna.

Los seres humanos solo buenos o solo malos aparecen en los cuentos. En la vida real, en cambio, incluso los peores personajes tienen algún lado bueno. El gran asesino de masas de Camboya, Pol Pot, parecía una persona noble a ojos de los visitantes occidentales no enterados. Stalin escribió delicados poemas de amor. Y Hitler fue bueno con su perro y con Eva Braun.

Si no hay personas absolutamente buenas tampoco habría que hablar demasiado de ellas. Además, la mayoría de las veces tenemos motivos fundados para no ser amigos de gentes demasiado buenas. Quizá no beban alcohol, no coman animales, no lleven zapatos de piel, no mientan, nunca hablen mal de otros y donen casi todo su dinero para buenos fines. Si yo fuera un dechado de virtudes podría aterrar a mis hijos y perder mis amigos, pues la mayoría de las veces no podemos soportar a tales gentes. Tampoco puede nuestra economía: si fueran millones arruinarían nuestro sistema financiero. El bien en estado puro es tan poco tentador como el mal absoluto.

Una vida completamente virtuosa es tan aburrida como yerma una vida completamente corrompida. Es evidente que el incentivo del bien y el mal surge solo de la relación entre ambos. O dicho de otro modo: nuestra vida vive por el contraste. También Aristóteles fue consciente de este problema. La vida buena no es la bondad perfecta y de abstinencia sino el intento de encontrar un término medio: «Quien teme y rehúye todo y en nada se mantiene se vuelve cobarde, pero quien no teme nada y se embarca en cualquier cosa se vuelve temerario. Del mismo modo se vuelve intemperante quien goza de cualquier placer y no se abstiene de ningún antojo, pero quien evita cualquier gusto como un burdo campesino se vuelve insensible». El arte de la vida no consiste en pretender conseguir algo tan inhumano como la bondad moral completa sino en adiestrar las emociones de modo que en nuestra vida sepamos reaccionar en el momento oportuno. E incluso si Aristóteles no conocía todavía todos los aspectos de lo que hoy necesitamos para nuestra autoimagen –si no distinguía aún la conciencia de la subconsciencia ni imaginaba tampoco los papeles sociales que desempeñamos en nuestro mundo laboral de hoy–, sí se daba perfecta cuenta de que una vida buena consiste en estar satisfecho o incluso feliz con la propia imagen. En bella formulación de Aristóteles esto reza: se debería, en lo posible, ser «amigo de uno mismo»¹³⁹.

Quien sin hacerse ilusiones se valora a sí mismo por motivos que también otros comprendan tiene los mejores presupuestos para una vida buena: con respecto a sí mismo y con respecto a otros. Un poco de bienestar, un par de buenos amigos y un poco

de influencia ayudan. Y quien tiene la suerte de no ser pobre, no estar enfermo, inválido o delicado y no sufrir tampoco por tener hijos deficientes: ese tiene propiamente todo lo que se necesita para una vida buena¹⁴⁰.

Una vida buena, en conclusión de Aristóteles, es buena porque nos hace bien a largo plazo. Porque, sumado todo, es satisfactoria en el decurso de la vida¹⁴¹. Esta inteligente observación es fácil de suscribir: nuestra actuación moral ha de surgir del deseo de sentirse valioso uno mismo. Pero no hay que silenciar que en el XVIII esta postura cayó en un torbellino de críticas que casi la conduce al abismo. Immanuel Kant, que en general apreciaba a Aristóteles, echaba dolorosamente de menos la *obligatoriedad*, la «motivación racional» de una moral así. Pues, sin duda, la ética de Aristóteles es una ética del *querer*, no del *deber*.

¿No es la ética de Aristóteles demasiado privada? ¿Cómo convengo a una persona que no quiere el bien? ¿Dónde quedan las reglas? ¿Y dónde las normas obligatorias –es decir racionales– para todos? El gran empeño de Kant es reformular el punto de vista de Aristóteles. El principio: que nuestro *obrar moral* ha de surgir del *deseo* de sentirse valioso a *sí mismo*, se convierte en el principio: que la *obligación moral* surge del *hecho* de que uno se siente valioso *por ser humano*. Una recomendación de vida buena para contemporáneos inteligentes se convierte en una fundamentación de la moral para todo ser humano.

No es este el lugar de estimar en todo su valor la aportación de Kant. Ni siquiera para comparar la letra pequeña de su ética con la de Aristóteles. Sin duda Kant había reconocido un punto débil. Pero la dispendiosa reparación, tengo la sospecha, en realidad no mejora el objeto. Kant hizo su ética más obligatoria que cualquier filósofo –no religioso– anterior a él. Y la hizo más lógica. Sus sucesores siguieron mejorando aquí y allá esa lógica. De modo que la ética se fue haciendo cada vez más lógica en el siglo XX, pero lamentablemente no más psicológica. Se puede decir incluso: cuanta más lógica ganó la moral con mayor fuerza perdió su fuerza psicológica de convicción. Pues cuanto más lógica sea una regla moral tanto más se le escapa la falta natural de lógica del comportamiento humano real.

Lo que se quedó en el camino desde Aristóteles a Kant y sus sucesores es la *motivación*. No es lo mismo escuchar a Kant decir que sienta bien vivir racionalmente (¿de veras sienta bien?) o que Aristóteles me seduzca diciendo que obrar bien me ayuda a vivir una vida plena y feliz. Todavía el socialismo estatal del siglo XX fracasó porque no pudo encontrar una fuerte motivación individual para el valor de lo colectivo. ¿Qué –aparte de una vida plena– ha de llevarme a atribuir un alto valor a la comunidad? Sentirme razonable, confirmar mi sentimiento de obligación o servir a una idea: todo eso –al menos para la mayoría de las personas de hoy en nuestro círculo cultural– significa poco azúcar en el pastel.

Amar la obligación humana en lugar de una vida llena puede que suene razonable. Pero significa algo así como emborracharse con cerveza sin alcohol. Por supuesto que es correcto que hemos de poner de acuerdo nuestro obrar con nuestra autointerpretación¹⁴². Pero la mayoría de las veces nuestra autoimagen necesita más para vivir que

simplemente ser la servidora de un alto designio. No nos identificamos con nuestra razón sino con nuestra variopinta y colorista autocomprensión: con nuestra biografía, nuestras costumbres, nuestras capacidades e incapacidades, nuestros deseos y temores, nuestros afectos y desafectos y nuestros éxitos y fracasos. Y nuestra imagen del mundo pocas veces es más que una autoimagen extendida en la vida.

Pero si resulta que es verdad que nuestra autoimagen es difusa, contradictoria y provisional ¿cómo no lo iba a ser nuestra moral? Como nos muestra la investigación del cerebro, nuestro sentimiento moral se reparte en áreas diferentes del cerebro. Parte de él es consciente, parte inconsciente. Ciertas cosas parecen armonizar mutuamente, otras no. El trabajo de nuestro cerebro por sentir, comprender e integrar todo eso en una autoimagen es una tarea inacabable.

Los seres humanos son seres vivos que dependen de la atención y el reconocimiento de otros. Para conseguir reconocimiento somos a menudo altruistas. Nuestro cerebro nos recompensa por ello, nos sentimos «bien». Desde la suma de experiencias que hacemos de un modo u otro, positiva o negativamente, conformamos nuestra autoimagen. El mayor peligro para esa autoimagen es la pérdida de reconocimiento, puesto que pone en peligro nuestro sentimiento de autoestima. Por eso habríamos de vivir de modo que ello haga bien a nuestro sentimiento de autoestima; y con ello al de los demás.

En una ética filosófica tradicional podría ponerse el punto final aquí. ¿Ya están solucionados todos los problemas con lo visto hasta ahora? Más bien no. Temo que ahora comienzan de verdad. Pero antes deberíamos echar una mirada a la abundancia de culturas. ¿Cómo conviven los seres humanos desde hace milenios? Y ¿qué nos une a todos? ¿Hay una moral de los antropólogos y etnólogos?

El gato del yogui

¿Es igual la moral en todas partes?

«Un gurú realizaba diariamente con sus discípulos una meditación vespertina. Cuando un día el gato casero entró en el espacio de meditación molestando, él ordenó que se le atara fuera durante las sesiones. Así fue posible volver a meditar sin estorbos desde entonces. Pero el tiempo pasó. El gurú murió y vino un sucesor. Este se mantuvo fiel a la tradición de que durante la meditación vespertina había que atar fuera a “un gato”. Cuando el gato también murió se adquirió otro para poder atarlo durante la meditación vespertina. Dado que las gentes sencillas no entendían el sentido de esa medida aparecieron los teólogos y escribieron una obra de dos tomos con muchas notas a pie de página sobre la necesidad para la salvación de tener un gato atado durante la meditación vespertina. Con el tiempo, sin embargo, la meditación misma cayó en desuso; nadie se interesó ya por ella. Pero con la mayor fidelidad se mantuvo al menos el rito de atar a un gato.»¹⁴³

Esta bella historia del teólogo indio Francis X. D'Sa, director del Instituto para el Estudio de la Religión en la millonaria ciudad india de Pune, lo deja claro: ¿cuánto de lo que diferencia la moral y la religión de los pueblos y culturas podría no ser más que un gato atado: el resultado de casualidades, ideas anticuadas y malentendidos crónicos?

Incluso allí donde tales reglas no son casuales no hay razón para que tengan su origen en representaciones morales completamente diferentes. ¿Cuán a menudo solo sirvieron a la praxis del dominio diario de la vida? No son pocas las reglas religiosas y morales que tienen su origen en soluciones concretas de problemas. Que el judaísmo y el islam consideren «impura» la carne de cerdo no es un dogma religioso sin sentido. Más bien fue en un tiempo un mandamiento con todo sentido de los pueblos semitas: el de que era mejor fundar su economía en la cría de corderos, más útil desde el punto de vista económico e higiénico. También la moral matrimonial del judaísmo y el cristianismo fue en su tiempo una idea inteligente para frenar la propagación de contagios. Además ayudaba a regular con mayor claridad la sucesión hereditaria. El hoy tan discutido celibato de la Iglesia católica, con su dogma del año 1022, en realidad tenía una función totalmente profana: se quería impedir que los curas tuvieran hijos y les dejaran algo en herencia. No sin motivo se temía que la Iglesia fuera expropiada pedazo a pedazo por esta causa. Y que las iglesias cristianas toquen las campanas los domingos en el silencio matutino no es una orden de Jesús sino el residuo extravagante de una época en la que nadie tenía reloj.

Mucho de lo que separa a pueblos y culturas no tiene su origen en una visión diferente de la moral. Si se descartaran como verdaderos o falsos todos nuestros ritos y usos,

nuestros criterios casuales, condicionados por las circunstancias e históricos, ¿no estarían muy cerca los seres humanos en el núcleo de sus representaciones morales¹⁴⁴?

Sea donde sea que haya seres humanos siempre se sienten fuertemente comprometidos con su autoimagen. Y por todas partes distinguen lo que aprecian de lo que desprecian. Lo bueno se estima, lo malo se condena. En toda cultura existe compasión y también la idea de justicia. Hay normas y hay castigos para quienes las infrinjan. Hay autorizaciones, prohibiciones y tabúes. Solicitud, misericordia, sinceridad y disposición a la paz son cosas que se elogian; agresiones, asesinato, robo, estafa y mentira, cosas que se condenan. Y problemas morales semejantes con bastante frecuencia se solucionan de modo semejante en culturas diferentes. Las grandes divergencias son la excepción. ¿Nos las habemos por doquier, pues, con las mismas constantes solo que con ropaje diferente?

Quizá pueda verse así. Pero quizá también de modo opuesto, ya que lo que para unos son constantes antropológicas para otros son variables bastante intercambiables. Uno de los más radicales representantes de este punto de vista fue un antropólogo finlandés. Un hombre muy importante aunque hoy haya caído algo en el olvido. Para él en la moral no se trataba de principios morales trascendentes sino solo de convenios y costumbres.

Edward Westermarck (1862-1939) tenía 29 años cuando en 1891 se hizo famoso con su tesis doctoral. Un libro sobre el origen y la historia del matrimonio humano¹⁴⁵. El joven científico desencantaba un mito: la idea ampliamente difundida de que las sociedades humanas primitivas habían sido matriarcados y regidas por mujeres. Además encontró por todas partes en la historia de la cultura indicios de monogamia. Para eso no se necesitaban, pues, según Westermarck, las ideas del judaísmo y el cristianismo, necias a sus ojos. El libro causó furor y representaba un punto de vista desprejuiciado y moderno de la moral. En la comedia *Hombre y superhombre*, de 1903, el dramaturgo irlandés Bernard Shaw ilustra que su heroína Violet era una mujer moderna indicando que había leído a Westermarck.

Pero su obra capital fue *The Origin and Development of Moral Ideas* [El origen y desarrollo de las ideas morales] de los años 1906-1908. La ambición del libro es tremenda. Más o menos al mismo tiempo que Georg Simmel en Berlín, Westermarck fundamenta en Marruecos, donde vivió mucho tiempo, la «ciencia de la moral»: una filosofía de la moral sobre base científico-natural y científico-cultural. El mensaje radical está formulado de manera nítida: moral es un fenómeno biológico, un conjunto de instintos contradictorios que pueden ser regulados de modo completamente diferente en una sociedad y en otra. No hay para ello ningún criterio absoluto. Ninguna «ley» moral en nosotros, ninguna máxima vinculante y ninguna regla de oro de orden superior convierte al ser humano en ser humano.

Lo que desde Kant llamamos «máximas de acción» no se basaría en nuestra constitución interior. Sería algo entrenado socialmente. Y nuestros juicios —en este punto Westermarck sigue a Hume— no son más que la expresión de nuestros sentimientos de gusto o disgusto. Por decirlo sin ambages: nuestros principios morales no serían constantes, sino variables. Y no existe una baremo objetivo para valorarlos. Si por fin comprendiéramos esto, dice Westermarck, no se perdería mucho. Al contrario,

ganaríamos en comprensión y generosidad: «Si se pudiera dejar claro a los seres humanos que no hay un estándar moral, entonces probablemente se volverían más tolerantes en sus juicios y escucharían mejor lo que su entendimiento les sugiere»¹⁴⁶.

El principio de Westermarck de que la moral no necesita principios para actuar con éxito es una provocación atemporal¹⁴⁷. Por su originalidad, esta provocación recuerda la propuesta del famoso planificador de tráfico Johannes Monderman (1945-2008). El astuto holandés se dio cuenta de que estaba claro que la marea creciente de señales de tráfico no llevaba a organizarlo mejor. Según Monderman, cuantas más regulaciones se prescribían más irresponsables se volvían los usuarios de la vía pública. Por este motivo desarrolló en los años 1980 su concepto de *shared space*. Lo esencial son dos ideas: reducir a un mínimo el número de señales de tráfico, y hacer las calles estrechas y con poca visibilidad de modo que la atención de los conductores haya de agudizarse obligatoriamente. Quien a cada metro tiene que poner atención él mismo y no puede fiarse de nada, según Monderman, es un mejor usuario de la vía pública.

Lo que Monderman fue para la planificación del tráfico lo fue Westermarck para la moral. Este desconfiaba de las reglas, normas y máximas y apostaba en lugar de ello por la responsabilidad propia, plenamente personal. Cuando murió en 1939, en vísperas de la Segunda Guerra Mundial, en la Tenhola marroquí, podía estar seguro de haber dejado un influjo perdurable en la antropología. Su famoso sucesor francés, Claude Lévi-Strauss (1908-2009) tenía en gran consideración al finlandés. Westermarck habría renovado nuestra comprensión de lo social y lo moral, hasta hacer de ello una amplia descripción de la humanidad¹⁴⁸.

Los antropólogos y etnólogos han tenido mientras tanto cien años para comprobar el punto de vista de Westermarck sobre los seres humanos y su moral. Innumerables estudios realizados en sociedades de cazadores y pueblos indígenas han hecho acopio de un enorme material de datos. ¿Hay constantes morales que sean las mismas en todos los pueblos? O ¿nos encontramos de hecho solo con variables?

Hasta hoy no tenemos un resultado del todo claro. Entre etnólogos sigue habiendo una controversia, más o menos fuerte según la ocasión, sobre qué es común a todas las culturas. El año 1945 el antropólogo estadounidense George Peter Murdock (1897-1985), de la Universidad de Yale, publicó una primera lista de cosas en común. Eligió a 73 candidatos para su estudio. En relación con nuestro comportamiento moral citó: «ética», «etiqueta», «hospitalidad», «asistencia al parto», «orden social», «leyes», «tabú del incesto», «cuidado tras el nacimiento», «dirección política», «donaciones», «reglas de embarazo», «limitaciones sexuales» y «castigos»¹⁴⁹.

Las listas de hoy resultan mucho más detalladas y precisas, por supuesto. Pero ¿pueden ayudarnos realmente? El hecho de que toda cultura tenga una idea del bien y del mal no expresa nada todavía sobre la cualidad del bien y del mal. Para ciertas culturas y religiones una interrupción del embarazo es «mala», para otras no. Y las ideas de un «buen» nazi en el Tercer Reich nos producen hoy escalofríos. ¿Tenía razón, pues, Westermarck?

Como sucede tan a menudo, la verdad está bien repartida entre ambos lados. Ciertas

costumbres, patrones de comportamiento y representaciones existen en todas las culturas, en cambio otros no. Hay chistes que se consideran graciosos en todo el mundo, y otros que no puede entender una cultura ajena. En todas partes existe el amor entre hombre y mujer. Existe el flirteo, el cortejo, la seducción y las canciones de amor. Pero el amor «romántico» de la cultura occidental, con todo su tejido de expectativas, es sin embargo muy distinto al amor de los yanomani del Amazonas o de los aborígenes de Australia. Quien se involucra de manera incondicional en una relación amorosa con una persona de una cultura totalmente diferente tendrá que cuestionarse muy pronto si esa persona entiende por «amor» lo mismo que él¹⁵⁰.

¿Por qué habría de ser de otro modo en la moral? Una buena propuesta de mediación entre los fundamentalistas y los relativistas procede de Michael Sandel (1953), profesor de filosofía en la Universidad de Harvard. Como protagonista de un *show* televisivo, Sandel es hoy el *superstar* entre los filósofos estadounidenses. La carrera de Sandel comenzó con una crítica al más reconocido filósofo moral anglosajón de la segunda mitad del siglo XX: John Rawls (1921-2002).

Como defensor moderno de la ética de Kant, Rawls había intentado demostrar por qué es *razonable* para *todos* los seres humanos respetarse mutuamente. Para ello construye, como Hobbes, un estado de naturaleza ficticio. Un grupo de seres humanos, que viven «bajo el velo de la ignorancia», tienen que intentar en lo posible arreglárselas entre ellos. Nadie en la comunidad sabe qué talentos latentes poseen. Nadie conoce sus posibilidades y límites. Como muestra Rawls, enseguida se ponen de acuerdo en una regla común para el trato mutuo: no se explota a nadie por miedo a ser explotado uno mismo. Se es justo, pues, porque (obligado por la necesidad) uno se esfuerza en serlo.

Cuando en 1971 apareció la *Teoría de la justicia de Rawls*, el libro causó sensación. Una apuesta poderosa, escrita convincentemente y muy afinada en el detalle. A pesar de ello Michael Sandel intentó desmontar esa nueva biblia del liberalismo amable. Su crítica prende en la pregunta: ¿qué sentido tiene inventarse un estado natural con seres humanos bajo el «velo de la ignorancia» cuando nadie vive así? Las reglas universales de juego de la moral de las que habla Rawls son lógicas solo en la ficción, no en la realidad. La moral efectiva del ser humano, dice Sandel, depende justo de todo aquello que Rawls oculta bajo el «velo de la ignorancia».

En su libro *Liberalism and the Limits of Justice* [El liberalismo y los límites de la justicia], del año 1982, se muestra duro con Rawls. ¿Cómo puede Rawls utilizar expresiones como «está claro que...», «es evidente que...», etc., cuando eso claro y evidente solo puede resultar claro y evidente para gentes que precisamente no están «bajo el velo de la ignorancia»? ¿Solo para gentes, pues, que son capaces de comparar, estimar y valorar? Pero comparar, estimar y valorar no lo aprendemos bajo el velo de la ignorancia sino por nuestro entorno y nuestra educación. En lugar de bajo el velo de la ignorancia, nuestro saber del bien y del mal, de lo correcto y lo incorrecto, surge en nuestra cultura.

Es significativo que los maestros de Sandel, los filósofos Charles Taylor (1931) y Alasdair MacIntyre (1929), sean fervorosos partidarios de la filosofía de Aristóteles. Y el

núcleo de su doctrina es inequívoco: se es lo que se es porque uno vive en un entorno en el que por intercambio permanente se hace lo que es. Por «sí mismo», como «ser humano», como «miembro de la humanidad» o como «ser racional» no se está obligado a nada.

Si Taylor, MacIntyre y Sandel tienen razón, nuestras representaciones morales surgen siempre en una comunidad. Vienen troqueladas lingüística, étnica, cultural y –con mayor o menor fuerza– religiosamente. En otras palabras: dependen de representaciones de valor que no podemos elegir en el espacio vacío sino que nos modelan en nuestro entorno. Y si no de manera directa, sí indirecta. Podemos asumirlas o no, aceptarlas o rechazarlas, pero siempre permanecemos presos en su contexto. Por ello el «bien» nunca es una cuestión de principios, sino siempre una cuestión de circunstancias dentro de una comunidad. Dicho con Westermarck: «La sociedad es el lugar de nacimiento de la conciencia moral»¹⁵¹.

Un ejemplo: me pregunto si es correcto delatar a mi hermano, el cual ha cometido un delito bastante infame. Sopeso la situación. No solo si estoy más comprometido con la ley o con el amor a mi hermano, he de considerar también cómo valora ese hecho la sociedad. ¿Cómo de grave es el castigo que ha de esperar? ¿Cómo están las cárceles? Seguro que varía mucho si estamos en Arabia Saudí o en Liechtenstein. Si se le va a cortar una mano quizá mi decisión sea distinta que si se trata de una sanción económica.

En esta cuestión los relativistas vencen por puntos, sin duda. Pues nadie va a discutir que en la moral nos decidimos según las circunstancias dadas. Y que en la vida no podemos apropiarnos de otros valores que de los que conocemos. Otras culturas, otras reglas de juego. Pero hay dos puntos que incluso relativistas como Taylor, MacIntyre y Sandel se inclinan a dar por sentados por principio: la idea, tomada de Aristóteles, de que todo ser humano en toda cultura, sea la que sea, aspira a una vida plena, y la de que una vida plena va unida en todos los seres humanos a una y la misma condición: a una autoimagen positiva.

La aspiración a una vida plena y a una autoimagen positiva serían las dos constantes antropológicas de la moral respecto a las que quizá pueda haber acuerdo. Puede que para un campesino medieval una vida plena consistiera en la ausencia de hambre y enfermedad. Y la autoimagen positiva, en la esperanza de que Dios le sonriera satisfecho desde arriba. Y también hoy puede ser que todavía valga algo semejante para muchas personas. Pero de lo que parece que efectivamente no hay escapatoria posible es de que para la mayoría de las personas una vida plena solo es posible cuando uno se valora al menos un poco a sí mismo.

Se puede llevar una vida plena sin poseer mucho. Y vacía aunque se disponga de mucho. A una vida buena contribuyen muchas cosas que supuestamente valen para toda cultura y sociedad. Para el filósofo estadounidense Kwame Anthony Appiah (1954), de la Universidad de Princeton, se trata de necesidades tanto corporales como espirituales: «amor, belleza, verdad, sentido». Y muchas de esas necesidades «tienen que ver con necesidades que compartimos con otros. Necesidades que hacen nuestra vida mejor en tanto nos convierten en parejas de amor y de matrimonio mejores, hermanos o hermanas

mejores, amigos mejores y ciudadanos mejores o en tanto aumentan nuestra disposición a ayudar a los demás, a perseguir sus intereses y conseguir sus fines. Y todos nosotros tenemos también metas legítimas a cuya consecución pueden ayudarnos amantes y cónyuges, hermanos y hermanas, hijos y padres, amigos y conciudadanos»¹⁵².

Que nuestras necesidades tengan un sesgo más bien egoísta o más bien altruista no solo depende de nosotros sino también de nuestra cultura. Culturas que consideran valioso el egoísmo, como los indios yanomani del Amazonas o las sociedades industriales de Occidente, dejan otras huellas en la psique que las culturas de orientación budista de Asia o pueblos cooperativos como los semai de Malasia. Así pues, un egoísmo fuerte no es simplemente algo natural en nosotros, sino una labor de adaptación a nuestra respectiva cultura. O dicho de otro modo: toda cultura tiene los egoístas que se merece.

Hoy vivimos en Alemania en una cultura que se cuenta entre las más egoístas y más asistenciales a la vez de la historia de la humanidad. En la que del individuo se espera el egoísmo y del Estado la labor asistencial. De esta situación nos ocuparemos algo más en la tercera parte del libro.

Por regla general, los seres humanos de todas las culturas aspiran más al «bien» que al «mal». En ese aspecto nuestros instintos sociales son muy parecidos transculturalmente; aunque no la forma en que la moral se normativiza en una sociedad. Incluso los principios abstractos de la equidad y de la justicia han de ser entrenados y están sujetos a fuertes influjos culturales.

Pero si fuera correcto que casi todos los seres humanos de todas las culturas aspiran al «bien» y comparten los valores fundamentales importantes de la disposición a ayudar, de la justicia y de la índole pacífica, ¿por qué hubo y hay guerras por doquier? Y ¿por qué parece que no conseguimos impedir las en todas partes y para siempre?

Excursión a Shangri-La

Por qué las guerras no tienen por qué existir

La guerra es funesta porque vuelve mala a más gente de la que se lleva.

IMMANUEL KANT

Hojas marchitas, pájaros ligeros llevados por el viento. La isla de Mindoro en el noroeste de las Filipinas es la mitad de grande que Hesse y alberga a tantos habitantes como Múnich. La selva tropical originaria está casi deforestada y los pocos restos que quedan están amenazados por el desmonte. Hay un par de bonitas playas de fina arena blanca, un arrecife conocido entre submarinistas y un búfalo enano amenazado de extinción. Mindoro, en realidad, no es demasiado conocida.

Para Jürg Helbling (1954), profesor de antropología cultural y social en la Universidad de Lucerna, la isla es un *hotspot*, pues en los bosques de montaña de Mindoro hay un hálito de paraíso terrestre: un Shangri-La real de seres humanos pacíficos¹⁵³. Lo que el autor estadounidense James Hilton situó en los años 1920 en el Himalaya existe de hecho: una cultura de carácter pacífico, una sociedad sin crímenes, homicidios ni guerras; un idilio entre verde jungla y montes¹⁵⁴. Retirados en el verdor de las tierras altas viven aquí 75.000 seres humanos del pueblo de los mangyan. Son la población originaria de la isla. Desplazados de las costas al interior por los españoles y los piratas, vagan de aquí para allá medio nómadas, roturan el bosque y plantan batatas, raíces comestibles y arroz de montaña¹⁵⁵.

¿Qué hace a los mangyan tan diferentes a todos los demás pueblos? Su vida gira en torno a la familia y a la gran familia. Hombres y mujeres tienen casi los mismos derechos. Viven en estrecha comunidad, hablan mucho entre ellos y se ayudan mutuamente. Las casas de bambú y de ramas de la selva se edifican en grupo, se cultiva en grupo el terreno, se prepara en grupo la comida, varias veces al día. Su cultura parece simple, pero tiene su cosa. Parte de los mangyan escriben una variante de sánscrito solo suya. Con un cuchillo coniforme rayan en el bambú dieciocho caracteres, tres vocales y quince consonantes. Pero sus leyes no están escritas. A pesar de su antigua escritura, los mangyan viven en una sociedad de tradiciones orales. Los más viejos, que son los que presiden los pueblos, toman las decisiones más importantes de la comunidad, salvaguardan las costumbres y dictan el derecho.

Todo esto convierte a los mangyan en una cultura interesante pero no especial. Clanes familiares, caza, trabajo y comida en común se dan entre otros muchos pueblos indígenas: lo especial de los mangyan es lo que *no* hay entre ellos.

¿Por qué existe entre los mangyan tan poca violencia y agresión? Y ¿por qué, hasta donde llega la tradición, nunca han mantenido guerras? ¿Ni entre ellos ni contra otros

pueblos? Si es verdad que el ser humano es un animal con capacidad limitada de felicidad, si disponemos de una dinámica más o menos fuerte de agresión, somos fácilmente irritables y poseemos una enorme capacidad de frustración. ¿Por qué los mangyan no?

Los seres humanos, no solo en el círculo cultural occidental, pasan mucho tiempo libre viendo películas cuyo interés proviene de la muerte y el asesinato, del sexo y el crimen. Cada minuto del día hay doscientos mil jugadores disparando con el juego *Counter-Strike*. Alrededor de once millones de jugadores se entusiasman con *World of Warcraft*. En el mundo virtual, gusta disparar, asesinar, perseguir y matar¹⁵⁶. Y entre las aproximadamente siete mil sociedades de la humanidad, los etnólogos solo conocen unas siete que nunca hagan o hayan hecho la guerra¹⁵⁷.

¿Han de hacer la guerra los seres humanos? ¿Está la guerra en nuestra naturaleza agresiva? Recordemos al hombre de la Feria del Libro de Leipzig (cfr. *Lobo entre lobos*). Su teoría de que bajo la fina capa de barniz de nuestra civilización acecha el animal de presa. Seguro que a él mismo le desconcertaría un tanto el punto de vista de que los seres humanos están condenados por naturaleza a la guerra. Esa teoría existe de hecho. Brotó en el último tercio del siglo XIX como una conclusión precipitada de las teorías de Darwin y Huxley. Y ese punto de vista cuenta hoy de nuevo con un numeroso grupo de fans. Konrad Lorenz e Irenäus Eibl-Eibesfeldt lo popularizaron en Alemania ya en los años 1960 y 1970. Y biofilósofos anglosajones aún siguen consiguiendo con él grandes titulares en periódicos y revistas.

Su asociación de ideas es algo así: por naturaleza todo ser humano se siente apremiado a transmitir sus genes. A menudo bastan para ello medios pacíficos, sobre todo cuando hay suficientes hembras fértiles a disposición de todos los machos. Pero en épocas difíciles, de recursos escasos o grandes amenazas, se impone ya cierta violencia. Hay que luchar por las hembras, en caso necesario también contra atacantes de fuera. Para tal situación la naturaleza habría privilegiado a ciertos hombres con un fuerte instinto de agresión. A diferencia de los flojos, serían más efectivos y se impondrían a ellos. Sobreviviría la herencia genética más agresiva, la pacífica se quedaría en el camino. Es así como el ser humano, al menos los machos, se habrían hecho considerablemente agresivos.

Pero las hordas humanas tampoco pueden permitirse demasiada agresión. Después de todo, incluso desde el punto de vista de los sociobiólogos, los seres humanos tienen que cooperar unos con otros en la caza, en la búsqueda de alimentos y en la crianza de los niños. Son demasiadas las veces en que los hombres deben reprimir por esta causa sus agresiones. Y ¿dónde se descarga la presión del superávit de agresividad? ¡En la lucha contra otras hordas! Así se llega a la guerra, algo maravilloso. Porque entonces los hombres no solo pueden descargar su tensión sino también conquistar e inseminar a hembras adicionales. Dado que, además, el ser humano está predispuesto territorialmente por naturaleza, se vio apremiado al sedentarismo a causa sobre todo de la agricultura. Y las luchas aumentaron entonces. Ya no se podían eludir los ataques. Y quedó establecido que un acto bélico, una provocación, consistía en la intrusión en un territorio ajeno. La

guerra moderna comenzó...

Casi todos los sociobiólogos están de acuerdo con esta historia. Una historia totalmente plausible. Hay, de todos modos, algún matiz controvertido, referente a la cuestión de qué es más importante, si el instinto de agresión o la difusión de los genes por el pillaje de mujeres. Y un par de cuestiones espinosas. Por ejemplo: ¿por qué se sacrifican los guerreros en la batalla por sus hordas o pueblos? Porque, por más que se pretenda, sus genes no sacan provecho alguno de esto. Pero para tales sutilezas contamos con la regla de Hamilton, según la cual en último término no importan solo mis genes sino también los genes de mis parientes. Conforme a ello parece que los héroes de verdad siempre habrían de tener, pues, o muchos hermanos o muchos hijos, una tesis que todavía está por probar. Bueno, y si con mi muerte no se benefician mis parientes genéticos, al menos ayuda a mi horda a mejorar desde un punto de vista biológico, porque si yo fuera un macho fuerte habría sobrevivido a la guerra. Los débiles son los primeros que caen. La quintaesencia está clara: la guerra es un medio de reproducción y depuración genéticas. Y el medio para ello, a su vez, es la agresividad masculina¹⁵⁸.

Muy aventurero todo ello. Y muy desencantador para los filósofos. ¿Dónde quedan aquí la razón, la autoimagen y la reflexión referidas a una vida más o menos llena? Todo lo que, siguiendo a Aristóteles, hemos aportado para remitir a lo bueno en el ser humano se va al infierno.

Por suerte, la verdad de esta teoría de la naturaleza bélica humano-masculina reside solo entre tapas de libro y no en la vida real. Pues ¿no debería la teoría rezar justo lo contrario? Dado que los hombres fuertes y agresivos son más útiles para enfrentamientos bélicos, son más necesarios que los amables y débiles. Pero su riesgo de muerte es mucho más grande que el de estos. Y si los hombres jóvenes agresivos, precisamente por su valía para la guerra, mueren en general más pronto, no tienen *mejores* sino *peores* oportunidades de transmitir su herencia genética. ¡Cuanto más belicoso sea un hombre menor es su oportunidad de reproducción!

De hecho no hay estadística alguna de quién engendró más descendencia en la historia de la humanidad: si los hombres agresivos o los amables. Pero antropólogos y etnólogos han documentado y analizado en miles de estudios el comportamiento real de sociedades humanas. Y la mayoría de ellos solo pueden sonreír frente a esos simplistas motivos biológicos de la guerra. Por ejemplo, frente a la idea de que la guerra contra otros grupos o pueblos es el precio por el que los machos agresivos se soportan mutuamente dentro de sus propias hordas y clanes (pues el impulso de agresión al final tiene que desencadenarse de algún modo)¹⁵⁹. Porque si se toma en serio queda claro que esa tesis resulta un tanto burda. Según ella tendría que imperar la regla: cuanto más pacífica es una sociedad entre sí, más belicosa se muestra –al menos en el caso de los hombres– frente a otros pueblos y culturas. Y las sociedades que gestan numerosos conflictos entre ellas mismas tendrían que ser especialmente pacíficas frente a otras, pues ya se desfogan en casa.

Un investigador de conflictos, que analizara la historia de las guerras en los dos últimos milenios, no podría sino encogerse de hombros frente a este absurdo. Las cosas no son

tan simples. Si fuera verdad que el instinto de agresión del ser humano desempeña algún papel en los enfrentamientos bélicos entre sociedades y pueblos, solo sería uno entre muchos otros. Y probablemente ni siquiera uno importante.

No deja de ser cómica también la idea de que los hombres han de ser agresivos por naturaleza, y las mujeres no. Quizá las mujeres sean por término medio menos violentas que los hombres. Pero que sean menos agresivas es una afirmación atrevida y no corroborada que puede ponerse en tela de juicio con facilidad.

Igualmente especulativa es la idea de que los seres humanos se han ido volviendo cada vez más agresivos en el curso de su evolución. ¿Cómo pretende saberse eso? Para una tesis así nos falta cualquier base de comparación. De nuestros dos parientes más próximos, el chimpancé es mucho más agresivo que el ser humano¹⁶⁰. Mientras que en machos humanos sucede que miles de ellos pueden reunirse en un espacio sin que se produzcan por ello accesos de ira y muertes, algo parecido nunca sería posible con chimpancés. La sangre fluiría a torrentes. Los bonobos, por el contrario, son bastante pacíficos en campo abierto y solucionan sus tensiones mediante sexo. Son monos *hippies*, que pueden desfogarse sexualmente cualquiera con cualquiera. Esto sucede solo en muy pocos grupos humanos y es probable que en ninguna sociedad grande.

Para encontrar paralelos presuntamente vinculantes con animales hay que ir muy lejos y traer a colación seres vivos con los que apenas estamos emparentados. El historiador del ejército Richard Gabriel, profesor emérito de historia y política en el U.S. Army War College y profesor de ciencias sociales y ética en el Daniel Webster College de Nahua, New Hampshire, por ejemplo, es de la opinión de que nuestro comportamiento no se asemeja al de los monos sino al de los lobos. El modo en que nosotros compartimos alimento, integramos a los miembros más débiles del grupo, que las mujeres sean más sedentarias que los hombres, que son más errantes, sería un comportamiento típico de lobos¹⁶¹.

Frente a toda especulación de los biólogos, los historiadores de la época primitiva y los etnólogos no tienen hoy ninguna prueba que confirme que nuestros ancestros se hayan enzarzado en guerras hace algunos decenios de miles de años. No hay duda de que hubo violencia y asesinato, pero eso todavía no es guerra. Piotr Kropotkin, el pacífico anarquista, puede alegrarse, pues.

En su vivienda de la ciudad vieja de Zúrich, entre miles de libros, Jürg Helbling explica por qué las cosas no son así. Un hombre alto, delgado, vestido de negro y de cabello gris plateado. Helbling es más que un etnólogo. Cuando habla de la biología del comportamiento humano sabe exactamente de qué habla. Y se trate de sociología o de filosofía, analiza con mirada aguda tanto la sociedad del presente como la de los *mangyan*. Tras treinta años de investigación, Helbling está seguro «de que no se producen guerras internas en sociedades de cazadores (...). Las guerras en las que, en todo caso, pueden verse implicados los cazadores son guerras externas, defensivas frente a grupos no solo de otra etnia sino también de otro tipo de sociedad»¹⁶².

El motivo de ello es muy simple. Para desencadenar una guerra —que siempre es un asunto arriesgado y terrible— se necesitan muy buenas razones. Cuando Helbling se

explica contrae los ojos y habla con ambas manos, las gira y les da vueltas, abre y cierra los dedos como si estuviera realizando un trabajo de precisión. El modo de vida nómada de los cazadores, dice perfilando, hace «innecesaria» la guerra, ya que uno puede quitarse de en medio sin perjuicios económicos¹⁶³. Y es de suponer que eso sucedía igual en tiempos primitivos que ahora. Tampoco queda mucho de la idea de que de lo que se trata en la guerra es de la difusión de los genes. Muchas sociedades de cazadores tienen un intercambio pacífico de hombres y mujeres tan intenso que es de suponer que tales medios no fueran necesarios casi nunca.

Si la teoría del intercambio de genes como motivo biológico de la guerra no es válida, ello nos ahorra muchas explicaciones graciosas también para guerras modernas. El sentido de la guerra de Irak no sería, pues, el afán reproductivo de los soldados estadounidenses. Tampoco el ejército alemán está en Afganistán para propagarse. Como sabemos, esto nada tiene que ver con la lógica y la motivación de las guerras modernas. Tampoco en las sociedades de cazadores hay prácticamente ninguna disputa o enfrentamiento con otros grupos por conquistar o fecundar mujeres. La teoría de que desde un punto de vista genético las guerras sirven en último término para que un grupo, una tribu o una sociedad se hagan más aptos es insostenible.

La sociobiología no puede explicar la guerra entre grupos de población. Casi siempre se presupone ya que la guerra es un fenómeno natural entre los seres humanos. Dado que los seres humanos están predispuestos bélicamente, los mejores guerreros se imponen. Pero que los seres humanos estén «predispuestos bélicamente» es una especulación. Ciertamente que casi todos los seres humanos son capaces de agredir a otros y muchos de ejercer incluso la violencia. Pero eso no significa todavía, ni mucho menos, una predisposición para la guerra. ¡La guerra –y esto es lo esencial!– no es la ampliación de la agresión con medios más potentes!

Quien es agresivo no tiene por qué ser violento. Muchas personas dirigen sus agresiones contra sí mismas y se vuelven, por ejemplo, depresivas. La mayor parte de las agresiones, además, se producen de modo encubierto: mediante observaciones maliciosas, insidias y habladurías. Al revés, no toda acción violenta va acompañada de agresiones. También el miedo y reacciones en legítima defensa pueden hacerme violento, sin que para ello haya de estar furioso. Además, la mayor parte de nuestras agresiones se dirige contra personas de nuestro entorno inmediato y no contra otras sociedades o pueblos. Solo por un impulso agresivo sería difícil explicar una guerra de verdad. Pues para ello se necesita planificación, cálculo y estrategia, organización, disciplina y cooperación.

Para llevar a cabo una guerra ni siquiera hay que odiar al enemigo. No es el caso sobre todo en los ejércitos de mercenarios de Occidente: en ocasiones ¡el odio no desempeña papel alguno! Y la Primera Guerra Mundial, que fue asumida con gran entusiasmo guerrero por parte de los soldados, no fue más horrible que la segunda, en la que el entusiasmo por ir al frente fue mucho menor en todas partes. No son las agresiones las que desencadenan la guerra; en tal caso es la guerra la que desencadena agresiones.

La guerra no es simplemente la escalada del lado oscuro de nuestro carácter. Ningún

instinto agresivo y ninguna estrategia genética de *fitness* nos obligan a agredir a nuestros pueblos vecinos. Esta es la buena nueva. Pero ¿por qué a pesar de todo hay guerras entonces?

La respuesta a ello quizá la tenía ya Thomas Hobbes. En su vivienda zuriguense, Jürg Helbling va hacia una de sus muchas estanterías. Saca un libro, magnífico, un tomo en cuarto encuadernado en piel. Una primera edición del *Leviatán* de Thomas Hobbes del año 1651. El filósofo inglés de la época barroca no habría considerado malos a los seres humanos. Y no habría echado la culpa de las guerras entre los pueblos a un instinto indomable de agresión. Es verdad que la agresión es un producto natural de diferente cuño entre un ser humano y otro; pero la guerra no lo es. La guerra es un asunto de la cultura humana y por eso a veces más frecuente y a veces menos frecuente dependiendo de las circunstancias. Para Hobbes es sobre todo *una* circunstancia la que lleva a la guerra a los grupos y pueblos: la falta de un poder central.

Para Helbling esta idea es plausible hasta hoy: «El “hardware” biológico y la disposición biológicamente condicionada de los seres humanos al comportamiento violento posibilitan un comportamiento violento, es verdad, pero también uno pacífico; depende del “software” cultural cómo se comporten de hecho los seres humanos»¹⁶⁴. Si los pueblos emprenden guerras, la mayoría de las veces es por dos motivos: uno, la falta a que Hobbes se refiere de un poder central superior que llame al orden a los gallos de pelea. Y otro –en este punto los biólogos andan atinados– la territorialidad. Quien se ha establecido en un determinado territorio muchas veces no puede evitar la guerra. Si un pueblo, por ejemplo, se asienta a orillas de un río, rodeado de terreno fértil, en caso de conflicto no puede eludirla.

La falta de posibilidad de elusión y la carencia de un juez y mediador son las condiciones fundamentales de guerra entre pueblos indígenas. En circunstancias inseguras, la situación se caldea en los dos frentes. Dado que en ambos bandos uno no sabe lo que se propone el otro, pero piensa en lo peor, a veces la escalada no conoce límites¹⁶⁵. E incluso carece comparativamente de importancia que los espacios vitales ofrezcan pocos o muchos recursos. Tampoco aquí hay reglas fijas. No se puede decir que haya más guerras en zonas fértiles que en zonas estériles. Pueblos que viven en zonas de escasos recursos, como los inuits del Ártico o los aborígenes de Australia central, no hacen menos guerras por ello.

De acuerdo con su estructura básica, parece quedar demostrado que la guerra no es oportuna para optimizar genes, para distender agresiones o para conseguir recursos a tan alto precio. Por regla general son precisamente los guerreros más valientes y experimentados, según Helbling, quienes rechazan la guerra. De aquí se deduce que, más que los beneficios cuantificables, lo que importa es algo muy diferente: la desconfianza, el prejuicio y el miedo. La casi totalidad de las guerras habidas en la historia de la humanidad no han «merecido la pena» para la mayoría de la población, en todo caso para ciertas élites aprovechadas. Tanto las guerras irracionales sin beneficios para nadie, como las guerras de conquista selectivas de élites dirigentes van estrechamente unidas al amedrentamiento consciente o inconsciente. Y todo esto permite concluir que el temor es

«en general, en el contexto de la guerra, la emoción más importante», más que la agresividad¹⁶⁶.

Si discutimos y peleamos entre nosotros es porque nos preocupa nuestra autoimagen o nuestro sentimiento de autoestima, y no porque eso nos dé igual. En otras palabras: el sentimiento perturbado de autoestima es una amenaza peor para la humanidad que cualquier objetivo egoísta. Pues la madre de todas las agresiones no es la aspiración al mal ni la imposición desconsiderada de intereses: es el miedo que tenemos a perder la vida y la amenaza a nuestra autoestima.

En este punto poco se diferencian las guerras primitivas de las guerras modernas: sin el temor y sin la demonización del adversario es prácticamente imposible movilizar un ejército. Una mirada a la Segunda Guerra Mundial, por ejemplo, instruye al respecto. El motivo de que ocurriera no fue la falta de alimento, ni la búsqueda de mujeres apropiadas para el apareamiento, ningún territorio que hubiera que defender de hecho y tampoco un exceso de agresividad en la comparativamente pacífica República de Weimar. Sus motivos estaban más bien en la codicia –innecesaria desde el punto de vista biológico– de recursos naturales en el Este, en el revanchismo fomentado de manera selectiva y en un miedo irracional incitado por el delirio de élites dirigentes sin miramiento alguno.

Por su naturaleza, los seres humanos son capaces de muchas emociones, entre ellas la agresividad. Un comportamiento agresivo puede conducir a violencia, muerte, asesinato, venganza, etc. Como motivo explicativo de que en la historia de la humanidad se haya llegado a innumerables guerras, de poco sirve la remisión a la, entre otras cosas, agresiva naturaleza del ser humano. La guerra no es la prolongación del impulso agresivo en lo social y político. Desde este punto de vista nada impide *en principio* el mutuo trato pacífico de los pueblos. Aunque siempre existan numerosas circunstancias difíciles y manipulaciones interesadas que se cuiden de que en muchas partes del mundo se llegue a enfrentamientos bélicos.

En relación con la población mundial, el número *relativo* de los muertos en guerras es claramente regresivo desde hace mucho tiempo. Un motivo podría ser que hoy hay muchos más seres humanos que antes bajo la influencia de poderes centrales. Si se considera la historia y las condiciones de la guerra, tampoco ahí se encuentra una confirmación fundamental de que en general los seres humanos sean malos y los arrastre el egoísmo fuerte. La mayoría de las guerras no las causa el superávit de agresividad o la imposición incondicional de intereses, sino sentimientos irracionales y manipulados de miedo. Para llenar el mundo de conflictos bélicos no es necesaria una mala intención ni un cálculo genético de intereses. Esto no resulta sorprendente en tanto que intenciones malas e intereses genéticos tampoco tienen mucho influjo, por lo demás, en nuestro comportamiento social. Como se ha mostrado de forma pormenorizada, la mayoría de los seres humanos se esfuerzan considerablemente por sentirse bien frente a sí mismos.

Pero ¿por qué a menudo se abre un abismo tan grande entre la autoimagen y el obrar?

¿Cómo es posible que se produzca la volatilización paulatina del bien en el obrar? Hasta ahora he dado, sobre todo, buenas informaciones sobre nuestra naturaleza moral. Temo que ahora vengan las malas.

Querer y hacer

La perspectiva-túnel moral

Sentimientos animales, responsabilidad humana

Mi excuñado es un hombre de suerte. Está en posesión de la verdad. Diga lo que diga, piense lo que piense y haga lo que haga siempre es correcto. No se admiten dudas, no conoce escrúpulos ni reparos. Tal como él vive así se vive la vida óptima. El mundo podría curarse si tomara ejemplo de él. A todo esto, es poco compasivo, apenas tiene amigos e importuna constantemente a mucha gente con su actitud nada comprometida. Pero, al fin y al cabo, duerme bien.

Son pocas las personas de suerte como mi excuñado. Por regla general la gente no está tan segura de su modo de ser. Y quien ama la verdad jamás se imagina poseerla. Estar seguro de sí pocas veces es un signo de sinceridad e inteligencia. Más bien de arrogancia, cuya cara opuesta es la ingenuidad. Recordemos a Martin Seel, que pensaba que solo los tontos tienen las cosas claras o están contentos de sí mismos.

Pero ¿cuál es la razón de esto? «El ser humano», pensaba el filósofo social Günther Anders (1902-1992) hace cincuenta años, «es más pequeño que él mismo»¹⁶⁷. Podríamos hacer muchas más cosas de las que hacemos. ¿Qué significa eso? Si se pregunta a un filósofo moderno como Thomas Metzinger (1958), profesor en la Universidad de Maguncia, habría una explicación sencilla pero sorprendente de ello: ¡somos más pequeños que nosotros mismos porque no existimos en absoluto!

Por pasos: Todo lo que sabemos sobre el mundo lo sabemos por nuestro cerebro. Nos genera los colores e imágenes, los olores y sentimientos, las representaciones y pensamientos. Una de esas representaciones o uno de esos pensamientos se las trae: la idea de nosotros mismos. Cómo surge es hasta hoy un secreto que parece que cuesta revelar a nuestro cerebro. Está bien claro que de nuestro yo son responsables diferentes áreas en nuestra cabeza. Se fecundan unas a otras, se influyen, complementan y reflejan. Y, al menos en toda persona sana, al final aparece un «yo». No pueden equivocarse siete mil millones de personas en el mundo que se dicen «yo» a sí mismas. El yo es una realidad sentida.

Pero justamente eso: solo una realidad *sentida*, creada por nuestro cerebro. Nuestro yo, nuestro mí mismo, nuestra autoimagen y nuestro sentimiento de autovalía solo existen como un abracadabra en el cerebro. Y lo que otros perciben de nosotros es solo un envoltorio: nuestro cuerpo, nuestras miradas, movimientos y palabras. Pero nunca nuestro yo. Más bien lo que hacen los demás es formarse una imagen propia de nuestro yo. A veces nos reconocemos en las descripciones que otros hacen de nosotros; a veces menos y a veces nada en absoluto. Pero una instancia objetiva, que pudiera hacer de árbitro, no la hay. Pues ¿no nos vemos también nosotros mismos de un momento a otro

diferentes? ¿No dependen siempre nuestra autoimagen y nuestro sentimiento de autovalía de situaciones y estados de ánimo? Nuestro «yo» es un material muy volátil. Y ya sea proyectada por nosotros mismos o por otros, el yo siempre se queda en una idea que nos hacemos.

La razón de ello no es difícil de encontrar. En la historia de la evolución del ser humano nunca fue necesario un yo fijo, inamovible. De modo que no se produjo algo así. Como tampoco un sentido de verdad objetiva. Para sobrevivir en la sabana era importante que otros miembros de la horda entendieran más o menos lo que nosotros pensábamos. Y era importante que nos pudieran creer cuando señalábamos una fuente en el horizonte. Pero para comprender el universo o el sentido de la vida: para eso no están hechos nuestros cerebros. Prescindiendo de ejemplares de lujo como mi excuñado, continuamente nos hacemos preguntas que en verdad nos vienen grandes. Preguntas como aquella de Woody Allen, por ejemplo: «¿Hay vida tras la muerte? Y ¿hay alguien allí que pueda cambiar un billete de veinte dólares?».

Nuestra conciencia es quizá lo más fascinante del reino animal. Pero hay muchas cosas que a pesar de ello, o precisamente por ello, quedan oscuras. Para Metzinger vivimos en un túnel: «Lo que vemos y oímos, o tocamos y sentimos, lo que olemos y gustamos, es nada más que una pequeña parte de lo que de hecho existe. Nuestro modelo consciente de realidad es una proyección reducido-dimensional de la realidad física, inimaginablemente más rica y con mayor contenido, que nos rodea y nos soporta (...). Por esta razón el proceso en flujo constante de la experiencia consciente es menos una imagen de la realidad que un túnel *a través de* la realidad»¹⁶⁸.

Los límites de nuestras vivencias sensibles y las representaciones que nos podemos hacer a partir de nuestras experiencias son los límites de nuestro mundo. Solo percibimos determinados contrastes, otros no. Solo vemos algunas semejanzas, otras no. Y lo que no percibimos, lo que no nos resulta «cercano», no nos inquieta. No vemos la luz ultravioleta, como muchos pájaros e insectos. Tampoco notamos vibraciones electromagnéticas en el agua, como tiburones y ballenas. Nuestros sentidos y nuestro cerebro seleccionan sin piedad: lo que asumimos y lo que queda fuera. Y solo con ayuda de estos filtros de alto rendimiento podemos abrirnos camino a través del mundo. Si no los tuviéramos, el desbordamiento de los estímulos nos dejaría indefensos, sin orientación e incapaces de decisión.

Lo que percibimos no es más que una determinada perspectiva sobre las cosas. Ya el filósofo Edmund Husserl (1859-1938) mostró que nuestro conocimiento del mundo y nuestro obrar son siempre *relativos*. El sentido que tienen para nosotros las cosas, las palabras y las acciones no lo tienen por sí mismas. El sentido que les damos son interpretaciones que nosotros ponemos en ellas. Toda nuestra vida se compone de tales interpretaciones. Así, percibimos algo con alegría, indiferencia, lástima, interés, rabia, amor o simplemente como de pasada. Pero jamás tenemos la oportunidad de captar las cosas en su totalidad. En lugar de ello las contemplamos por *un* lado, como a la luna. Y mientras un lado se ilumina, con claridad, su lado contrario permanece oscuro. «Perfilaciones», llamaba Husserl a la visibilidad restringida de los fenómenos desde

nuestra limitada perspectiva.

También en la moral, podemos añadir conectando con Husserl, tenemos que ver con tales perfilaciones. Nuestra luz cae solo limitada, circunstancial y relativa sobre una idea, una decisión, una acción. Como nuestros ancestros en la sabana, cuyos cerebros hemos heredado, nos colocamos en un «punto de vista» y no en otro. «Captamos» algo, lo «aprehendemos» y «comprendemos», pero nunca en su totalidad. Y «sustentamos» una opinión y con ello dejamos otras de lado.

Una de las peculiaridades del ser humano respecto a los animales es que, a pesar de que nuestros sentidos y nuestra inteligencia sean limitados, podemos hacernos representaciones que superan con mucho nuestros sentidos. Podemos imaginarnos cosas que quedan muy atrás en el pasado. Y podemos concebir cosas que de hecho no existen. Jean-Paul Sartre estaba tan fascinado por ello que definió al ser humano precisamente por esas propiedades: el ser humano, decía conectando con una expresión de Nietzsche, es el «animal no determinado». Eso quiere decir: el único animal que en su mundo de representaciones no ha de vivir aquí y ahora.

Pero ¿qué tiene que ver todo esto con la moral? Bueno, en principio todo esto vale también para nuestras competencias sociales. Podemos reflexionar sobre algo que nunca hemos visto con nuestros propios ojos. Podemos preocuparnos de alguien que vive a miles de kilómetros de distancia. Podemos concebir principios morales como «la justicia», «la equidad» o «la responsabilidad», que no se pueden ver ni tocar ni medir ni calcular. Como se ha dicho: podemos hacer todo esto *en principio*.

Según los abogados de la razón, como por ejemplo Immanuel Kant, uno puede confiar en la capacidad de poder hacer todo eso en principio. Se puede incluso construir todo un edificio de la razón sobre ese fundamento y decir: si hacéis uso suficiente de esas capacidades que se tienen en principio, o aprendéis a hacer uso de ellas, entonces el mundo será un lugar mejor. Pero esa seguridad ha desaparecido hoy. En su tiempo Kant todavía tenía esperanzas, pero los predicadores de moral actuales explotan un negocio más bien baldío cuando hablan «a la conciencia» de otros y apelan a su razón y capacidad de juicio.

Pues, como sabemos: ¡no sirve de mucho! Y con ello regresamos al ego-túnel de Metzinger. Nuestro «yo moral» es tan poco real como todo el resto de nuestro yo. Más bien es una representación, si no incluso un conjunto entero de representaciones mutuamente contradictorias. Como se ha dicho, nuestro sentido de justicia tiene su sede en el lóbulo parietal de nuestro cerebro. Y nuestra simpatía o compasión en el lóbulo frontal. A veces se pasan la pelota, a veces no. No existe, pues, una instancia fija que emita nuestros juicios morales. Y estar comprometidos con nuestra autoimagen –una idea de la que tanto ahora como antes estoy firmemente convencido– significa siempre estar comprometidos con nuestra autoimagen *actual*.

Tener una autoimagen y estar comprometido con ella significa que esa autoimagen es constante, imperturbable e incorruptible. Y precisamente esa hipótesis pertenece a las leyendas más recias de nuestra historia cultural. Los héroes de Homero de la Antigüedad clásica eran caracteres firmes. Aquiles era valiente e irascible, Ulises inteligente y astuto.

Tampoco las figuras de los cuentos de los hermanos Grimm conocen tonos intermedios, mezcla de colores, cambios de estado de ánimo ni ambigüedades. La bruja de Hansel y Gretel no tiene escrúpulo alguno en comer niños pequeños: una malvada bruja, siempre malvada bruja. Las madrastras de Blancanieves y Cenicienta están tan libres de sentimientos amables como Blancanieves y Cenicienta de sentimientos malos.

Pero en el mundo en el que vivimos hay cristianos que en la iglesia veneran a un Dios que es amor y en casa pegan a sus hijos. Hay personas que por su trabajo engañan sin cesar pero tienen grandes escrúpulos en hacerle lo mismo a su mujer. Hay personas que en un pequeño círculo son valientes y en público miran para otro lado y callan la boca. El filósofo Jean-Jacques Rousseau parece que no tenía problema alguno en encomiar lo bueno en el ser humano y meter a sus numerosos hijos en la inclusa. Y el gran Sigmund Freud, que sabía más que muchos de sus contemporáneos sobre la sensible psique de los niños, prefirió a uno de sus hijos sobre los demás y a menudo brillaba por su ausencia en las tareas familiares.

Lo que llamamos carácter no es la ilustración de *una* propiedad sino un conjunto de contradicciones. En la imagen que tenemos de nosotros –la agencia moral de nuestro yo– intervienen a la vez, de modo difícilmente discernible, sentimientos, consideraciones y circunstancias. A menudo, por ejemplo, el buen humor nos hace ser más generosos que el malo, sin que por ello podamos decir que tengamos o no un *carácter generoso*. «En ese campo de fuerza de posibilidades atractivas y repelentes, manifiestas y encubiertas, aprovechadas y desaprovechadas se mueve el gobierno consciente de nuestra propia vida. Por él nos percatamos de posibilidades respecto a nosotros mismos. Afirmamos algunas de las posibilidades que nos son dadas y desde ahí nos dirigimos a las que, tras pensarlo mejor, queremos alcanzar o conseguir. A la vez que nos determinamos, nos dejamos determinar»¹⁶⁹.

Por muy intrépidos, magníficos, razonables y con amplitud de miras que puedan ser nuestros pensamientos, siempre están dentro del contexto de nuestra limitada sensibilidad. Lo que no siento en el instante no lo asumo. O dicho con Arthur Schopenhauer: «Lo que el corazón no siente no lo aclara el entendimiento». Pero ¿cuáles son las leyes y las reglas de nuestro corazón? ¿Tiene una lógica nuestra intuición moral, que precede a todo? La psicología solo se ocupa marginalmente de cuestiones como estas. Y hace poco tiempo que se ha producido un pequeño *boom* en la investigación de las extrañas intuiciones del animal humano en su ego-túnel. ¿Cómo funciona nuestro tacto moral? Uno de los investigadores alemanes más conocidos en este campo es Gerd Gigerenzer (1947), director del Instituto Max Planck para el Desarrollo Humano de Berlín. Para Gigerenzer la intuición nos determina mucho más que la razón, y por supuesto que la lógica. Nadie funciona como una calculadora. No queremos calcular los máximos beneficios de nuestros actos, ni siquiera somos capaces de ello. De modo que la idea de los sociobiólogos de que los animales humanos siempre calculan sus beneficios en su vida social no es solo biológicamente falsa: contradice cualquier comprensión de nuestra propia psicología.

También para Gigerenzer los seres humanos tienen filtros antiquísimos que los ayudan

a hacer abarcable la realidad inabarcable. Ofrecen ayudas orientativas. Instrucciones de uso para habitantes de túnel, por así decirlo. Olvidamos, dejamos de lado cosas, nos concentramos sobre lo que conocemos y nos confiamos a efectos de reconocimiento. «Heurística de la recognición» llama Gigerenzer a este mecanismo. Nos fiamos de lo que conocemos. Y lo que nos resulta desconocido lo tratamos más bien con escepticismo.

«Deja de pensar cuando estás entrenado: esta lección está aprendida», dice Gigerenzer. Pues solo así podemos «concentrarnos en las pocas informaciones importantes»¹⁷⁰. Esa es la dirección que nos señala nuestro cerebro. Cuando tenemos poco donde elegir nos decidimos antes. Y estamos más satisfechos de nuestras decisiones que cuando la posibilidad de elección es mayor. Interpretamos intenciones en el rostro de otras personas observando cuánto tiempo miran y adónde. Y deducimos la profundidad espacial de un objeto por la longitud de su sombra. Si la inteligencia es lo que utilizamos cuando no sabemos qué hacer, entonces, efectivamente, para todo esto necesitamos poca inteligencia.

Hasta aquí bien. Solo que con la valoración positiva que Gigerenzer atribuye a nuestras intuiciones quizá habría que tener más cuidado. Lo que nos ayuda en el deporte, al orientarnos en una ciudad desconocida y al hacer la compra del supermercado en absoluto tiene por qué ser siempre provechoso en nuestra vida social. De hecho, ¿nos concentramos siempre por instinto «en las pocas informaciones importantes»? Es evidente que a veces dirigimos nuestra atención precisamente a las insignificantes.

¿No vive la prensa rosa de que las personas se concentran en lo absolutamente inesencial? ¿No pertenece también a nuestros instintos el placer sensacionalista, a menudo estéril para nuestra vida? ¿No son también instintos e intuiciones el chismorreo, los celos, la envidia, la alegría por el mal ajeno? La publicidad utiliza esos instintos, secuestrando así de forma intencionada nuestra atención para vendernos seguros o chocolatinas. El alemán medio conoce más marcas de coches que plantas autóctonas, más actores de series televisivas que filósofos. Y sabe más sobre las peleas entre Brad Pitt y Angelina Jolie que sobre el contexto de la economía mundial o del cambio climático.

Lo alarmante de todo ello es que parece que nuestros instintos contribuyen más a nuestros juicios sobre la vida que el saber cuidadosamente ponderado. Así, por ejemplo, en 1992 los votantes de Estados Unidos sabían sobre todo una cosa del candidato a presidente George Bush: que odiaba el brócoli. Y ¿en segundo lugar? El nombre de su perra: *Millie*¹⁷¹.

Según Gigerenzer, tampoco nuestras decisiones electivas son el resultado de una ponderación cuidadosa de información. La pertenencia sentimental a un partido es más importante que su programa, el rechazo a determinadas personas es más importante que los pros y los contras sopesados. Acordémonos de Jonathan Haidt, que pensaba que nuestros valores (y desde luego también nuestros argumentos) se acomodan a nuestras cosmovisiones y no al contrario. ¿Cómo, si no, se explicaría que a menudo personas realmente inteligentes se empeñen en defender una hipótesis errónea, un supuesto falso o una ideología impracticable en lugar de admitir sin más que se han equivocado? Da igual

que sea en la ciencia, en la economía o en la política: los seres humanos prefieren volver a intentar siempre, una y otra vez, cruzar la meta a lomos de un jamelgo muerto que ensillar otro caballo.

Todo esto convierte la cuestión de nuestras decisiones morales en un asunto bastante espinoso. No tenemos una perspectiva completa de nuestra vida, no digamos ya de todas las consecuencias de nuestro obrar. Y porque sabemos esto, o al menos lo suponemos, la mayor parte de las veces tampoco nos esforzamos mucho: la mayoría de las decisiones se toman más deprisa de lo que podemos pensar. Y sobre muchos juicios morales apenas hacemos examen de conciencia. Todos sabemos que no pertenece precisamente a los rasgos nobles de carácter hablar mal de otras personas, y sin embargo la mayoría de nosotros lo hacemos a menudo; más incluso de lo que somos conscientes.

Immanuel Kant parte de que nos reflejamos a nosotros mismos en nuestras decisiones y en nuestro obrar. De hecho, los seres humanos –en diferente medida– están en situación de hacerlo. Solo que ¿con cuánta frecuencia lo hacemos? Y ¿qué es de las muchas circunstancias que influyen en nuestros estados de ánimo y en nuestra atención? Si estamos estresados somos mucho menos sensibles a los problemas de los demás. El sin techo que pide en la calle tiene mayor oportunidad de que le eche una moneda cuando estoy contento que cuando no estoy de humor. Y con seguridad no recibe nada si voy con prisa porque pierdo el tren¹⁷².

Dos psicólogos sociales estadounidenses, Daniel Batson (1943) y John Darley (1938), de la Universidad de Princeton, proporcionaron una prueba asombrosa sobre esta cuestión. El «experimento del buen samaritano», que llevaron a cabo en 1970, se hizo mundialmente famoso. Invitaron a 47 estudiantes de teología a dar una conferencia. Unos sobre las oportunidades de hacer carrera de los teólogos, otros sobre el tema bíblico del buen samaritano. En ambos casos se apremiaba a los estudiantes a que se dieran prisa para llegar a tiempo para la conferencia en el aula donde se daba. A la entrada del edificio se topaban con un hombre tumbado en el suelo, claramente necesitado de ayuda, que se quejaba en voz alta. ¿Se pararían y le ayudarían los apremiados estudiantes? El resultado: solo el 10 por ciento de los estudiantes dejó a un lado la conferencia y se preocupó del hombre, dando completamente igual si su tema era la carrera o el buen samaritano. La ocupación intensa en el tema de la misericordia no impidió que ignoraran al hombre necesitado de ayuda o que hicieran la vista gorda.

Cuando obramos moralmente no obramos en el mundo de los principios sino en el de las situaciones. A menudo hemos de tomar decisiones rápidas, sin tiempo para sopesar las cosas. Y por eso lo primero que se nos ocurre nos parece muchas veces lo mejor. Nuestra percepción y sensibilidad del mundo son las de animales. De animales inteligentes, cierto, pero sin embargo el foco de interés es muy limitado. Nuestra capacidad de representación, en cambio, es capaz de altos vuelos que hacen posible lo espectacular. Así, por ejemplo, podemos crear fantasías tales como una «responsabilidad para con la humanidad», una «ética global», una «moral universal». Solo que ello no está en relación alguna con lo que en nuestra vida experimentamos, comprendemos y podemos por tanto poner en práctica. Nuestras ideas, digamos remedando a Günther

Anders, son más pequeñas que ellas mismas.

Se puede asumir que, frente a todo sentido evolutivo, somos capaces de pensamientos que nos superan sensiblemente. Pero ni la evolución selecciona todo bajo el punto de vista del beneficio, ni «sentido» es una categoría de la naturaleza o del mundo. Más bien, como Husserl consiguió mostrar, sentido es una consecuencia de nuestra percepción humana característica. El sentido surge, por sensible e inteligente que sea, de la desatención consciente o inconsciente a todo lo demás.

Nuestros instintos sociales e intuiciones morales nos ayudan a menudo en la vida, pero a veces no. Si tomamos todo en conjunto, abstracciones y responsabilidad de gran alcance, estamos superados sensiblemente. Por otro lado, disponemos de una razón inteligente pero bastante falta de instinto e insensible. Si uno se confía solo a las armas de la razón podrán formularse grandes máximas y principios, es verdad, pero con ello no se es ya una buena persona, ni mucho menos. Ni nuestra intuición ni nuestra razón solas nos convierten en buenas personas.

En los próximos capítulos intentaré mostrar más de cerca los diferentes aspectos de nuestra limitación. Ellos nos explican la contradicción entre el sentimiento de nosotros mismos y nuestros actos, el abismo entre pensar y obrar. Y cómo es posible que tantos de nosotros prefieran *querer* ser buenas personas a *serlo*.

La moral de la horda

Por qué copiar precede a comprender

Una corriente de vida orgánica fluye de los grupos unidos por el destino a sus ornamentos, que ejercen una coacción mágica (...). Solo como miembros de la masa, no como individuos que creen estar configurados desde dentro, los seres humanos son fracciones de una figura.

SIEGFRIED KRACAUER

Es peligroso, como peatón, cruzar un semáforo en rojo en Berlín. No solo porque usted mismo se pone en peligro. Y tampoco porque la policía le puede pillar haciéndolo y le saque diez euros para las arcas municipales. Podría ser también que alguien completamente diferente le observara: Jens Krause (1965), profesor de biología y ecología de los peces en el Instituto Leibniz para Ecología de las aguas y Pesca de agua dulce.

Ya en su anterior lugar de trabajo en Leeds, Krause observaba a los peatones en los semáforos. ¿Bajo qué condiciones alguien cruza la calle con el semáforo en rojo? La respuesta es bastante sencilla: ¡cuando lo hace el que está justo al lado! Por la comisura del ojo, entrenada para tales situaciones, registramos el comportamiento de quienes están físicamente cerca de nosotros. Si el hombre o la mujer que está a nuestro lado tiene más o menos nuestra altura y avanza con decisión, algo imperceptible nos lleva a seguirle y cruzar la calle. También pueden arrastrarnos viandantes algo más alejados, aunque más bien si al menos son dos. Solo cuando nuestros vecinos en el semáforo son niños o alguien cuya apariencia o comportamiento nos parece llamativo este mecanismo no funciona.

Apenas había concluido Krause sus observaciones cuando casi fue atropellado por un coche. Llevado por el ejemplo de los demás, junto con su equipo –los utensilios para las observaciones bajo el brazo–, había ignorado un semáforo en rojo. Todavía hoy sigue perplejo. «¡Aunque lo sabíamos todo con exactitud, nos sucedió a nosotros mismos!», ríe.

Krause está sentado en su despacho, ubicado en un gran edificio Gründerzeit junto al Müggelsee en el extremo oriental de Berlín. El Instituto fue fundado en 1893 para el control de la calidad del agua y para la supervisión de la pesca. Pero el objeto de investigación de Krause no es el lago. A él le interesan los grupos. El hombre de aspecto jovial, desgarrado, es uno de los investigadores de grupos más importantes del mundo.

Grupos son más que espinosos, rutilos, carpas, anguilas y esturiones en los acuarios, tanques de agua o estanques de cría del Instituto. Grupos son también las constelaciones de pájaros en el cielo, los rebaños de ungulados, los grupos de depredadores y las hordas

de primates. Se trate de órix cimitarra, ovejas domésticas, pinzones cebrá, lobos, vacas, chimpancés o gorilas: en todos esos grupos hay un comportamiento típico de conjunto, inclusive en los seres humanos. Cuando en un aeropuerto desconocido buscamos el camino a la ventanilla o la zona de equipajes seguimos a los demás. Cuanto más decidido va alguien en una determinada dirección, antes nos inclinamos a seguirlo. Intuitivamente nos orientamos por los guías de nuestra confianza irreflexiva. Nos confiamos a sus gestos y miradas. Y copiamos sin entender.

La investigación del comportamiento grupal humano es una ciencia joven, fascinante. Y Krause pertenece a sus pioneros. Su equipo y él están imaginando continuamente nuevos experimentos y cómo estructurarlos. En 2007 reunieron a doscientos voluntarios en una gran nave en Colonia¹⁷³. Ninguno de ellos sabía de qué se trataba. El encargo consistía en caminar y no separarse más que la distancia de un brazo de la persona de al lado. La multitud se puso en movimiento. Nadie tenía una meta ni un plan. Pero al poco tiempo el «grupo» se había ordenado en una sorprendente formación: en dos círculos. Casi la mitad de los participantes en el experimento caminaba en un círculo interior en una dirección determinada, y el resto en un círculo exterior en la dirección opuesta.

Por muy interesante que fuera el experimento poco tiene que ver, de todos modos, con el comportamiento normal de los seres humanos. En toda comunidad humana hay por regla general guías o caudillos. A veces son las personas dominantes de un grupo. Y a veces el caudillaje surge por las circunstancias o por el azar. En su experimento coloniense Krause y sus colaboradores eligieron secretamente dos caudillos. El encargo de uno consistía en salirse de la línea del grupo hacia la derecha. El otro tenía que moverse hacia la izquierda. ¿Cómo se comportaría el grupo humano? Lo que hicieron fue sorprendente. De modo distinto a como se comportan los peces en una situación así en el acuario, el grupo no se dividió en dos mitades. Los participantes en el experimento permanecieron juntos y se enrocaron entre izquierda y derecha de aquí para allá. Está claro que probaban intuitivamente cuál de las dos direcciones podía ser la mejor.

Pero el descubrimiento más interesante lo produjo una tercera serie experimental. ¿Qué sucede cuando hay varios caudillos en el grupo sin que se sepa? Krause lo probó con cinco caudillos secretos. El resultado fue cero. En un segundo intento elevó el número a diez caudillos. Y esta vez sí pasó algo. Los caudillos consiguieron manipular la dirección de marcha del grupo. Si se salían del círculo, los demás los seguían sin grandes ceremonias. Diez caudillos para doscientas personas da una proporción de uno a veinte. El resultado es fascinante: ¡un 5 por ciento basta para dirigir el grupo sin que los demás sean conscientes de ello!

Las investigaciones de Krause llevan a una consideración completamente nueva del comportamiento grupal humano. Investigación grupal: eso es algo más que un *hobby* sesgado de apasionados de los acuarios. Más bien depara una mirada profunda en la psique colectiva de otros vertebrados como los seres humanos. Durante doce años Krause ha investigado en su laboratorio de Leeds los fundamentos que lo avalan, tras haber pasado por las universidades de élite de Cambridge y Princeton. Para sus colegas de otras disciplinas pasaba como el editor de un libro especializado sobre el pensamiento

y el comportamiento de los peces¹⁷⁴. Hoy es el experto que aconseja a militares, policía, empresas de seguridad y arquitectos. También la economía, sobre todo las grandes empresas IT (tecnología de la información), siguen con gran interés sus investigaciones.

Si en ciertas situaciones los seres humanos no se comportan de modo diferente a los peces, ¿se devalúan los seres humanos por ello o se revalorizan los peces? Para un amigo de los peces como Krause, lo válido es lo último. Los peces tienen una memoria a largo plazo sorprendentemente buena. Algunas especies recuerdan durante meses lugares determinados donde obtener alimento y archivan rutas de varios miles de kilómetros. Evitan peligros de manera instintiva y en función de esto dirigen su comportamiento de grupo¹⁷⁵.

La formación de grupo conlleva muchas ventajas. Ayuda en la búsqueda de alimento, aumenta la vigilancia y ofrece protección ante posibles depredadores. Pero el comportamiento de grupo hay que ejercitarlo también. Un banco de sardinillas que ya lleva tiempo junto tiene más facilidad para encontrar comida que un grupo configurado recientemente. En cualquier caso, por ahora el modo en como los animales se ajustan unos a otros, registran señales y las transmiten solo es conocido a grandes rasgos. Con ayuda de un pequeño pez robot Krause consiguió mostrar que basta un pez caudillo animoso para tirar de todo un grupo de peces espinosos. Todo cambio de dirección del caudillo fue copiado casi compulsivamente por los otros.

Lo que sucede en los peces en esos casos es desconocido hasta hoy. ¿Según qué señales ocultas se orientan? Uno de los colegas berlineses de Krause implantó chips a sus carpas para deducir de su fisiología cómo es su estado de salud. No es mucho todavía. «Me gustaría saber cómo se sienten los peces durante mis experimentos», dice Krause mientras aporrea un acuario. El grupo de rutilos se estremece como si se tratara de un único organismo sintiente. ¿Qué hace que unos peces sean más desenvueltos y audaces que otros? ¿Es solo su elevado metabolismo? Para Krause sus peces de experimentación son «personalidades» con temperamentos diferentes. Comportamiento de grupo y personalidad individual no se excluyen. Precisamente esto hace que las observaciones de grupos de peces y pájaros sean transferibles hasta cierto punto a los seres humanos. No hay que ser primitivo como un mosquito para orientarse en un grupo.

El investigador del cerebro judío-alemán Hugo Karl Liepmann (1863-1925) hizo a comienzos del siglo XX un descubrimiento revolucionario al respecto. Su tema de investigación en Breslavia y en la Charité de Berlín era la planificación de acciones en el cerebro. Constató con asombro que personas con daños cerebrales en el lóbulo parietal y en el frontal ya no estaban en condiciones de imitar los movimientos más simples. Esto era tanto más sorprendente cuanto que para tales gestos sencillos, en opinión de los investigadores del cerebro de entonces, no eran necesarias funciones cerebrales superiores. Pero Liepmann descubrió que también en nuestras zonas conscientes del cerebro llevamos a cabo procesos inconscientes. Con su ayuda imitamos la mímica, los gestos, los tonos, los sonidos y las palabras de otros sin que lo notemos¹⁷⁶.

Cuando seguimos a alguien cruzando un semáforo en rojo sin darnos cuenta de ello actúan con toda seguridad tales imitaciones inconscientes. Lo que sirve a un lactante para

registrar la sonrisa de su madre y responder a ella, lo que ayuda a un niño pequeño a repetir palabras es lo mismo que nos lleva también a ser succionados por el grupo. Desde comienzos de los años 1990 los científicos hablan en este contexto de *neuronas espejo*. En 1992 un grupo de investigadores del cerebro en torno a Giacomo Rizzolatti, de la Universidad de Parma, descubrió esas espectaculares células nerviosas. Un mono que cogía una nuez mostraba exactamente la misma actividad cerebral que si solo se *imaginaba* coger la nuez. En ambos casos se disparaban las mismas neuronas¹⁷⁷.

Si usted se ha preguntado alguna vez por qué bostezar se hace contagioso o por qué sonreímos cuando otro nos sonríe, parece que es obra de nuestras neuronas espejo. Se trata de aquellas células nerviosas que en una fracción de segundo nos llevan a registrar señales emocionales de otro y a veces también a adoptarlas nosotros mismos. Cual observadores agudos, descifran el lenguaje corporal de quien tenemos enfrente y se encargan de que nos «contagie» con sus sonidos y gestos.

La existencia de neuronas espejo en otras especies que no sean monos o seres humanos está poco investigada. Si los peces dispusieran de neuronas espejo tendrían que encontrarse, además, en regiones cerebrales distintas que en el ser humano. Aunque ambos son cerebros de animales vertebrados, las diferencias son enormes. Otro candidato para los reflejos de imitación podría ser el cerebelo, que en esto también desempeña un papel importante en el ser humano¹⁷⁸.

Se trate de neuronas espejo o de reflejos del cerebelo, en cualquier caso los seres humanos imitan inconscientemente a menudo el comportamiento de otros y tienden con ello al comportamiento de grupo. Pero ¿qué es un grupo natural de seres humanos? Nuestros parientes más próximos, los chimpancés y los bonobos, viven en grupos de unos cincuenta hasta ochenta miembros. Y las hordas de un espacio vital hacen intercambios con bastante regularidad entre ellas. Los machos o las hembras abandonan su grupo en edad de madurez sexual y se unen a otro, en el que permanecen ya toda su vida. ¿Sucedió lo mismo con nuestros antepasados?

Quizá sí. Pero ¿cuál era el tamaño exacto de las hordas de nuestros ancestros? A comienzos de los años 1990 causó expectación el inglés Robin Dunbar (1947), hoy profesor de psicología evolucionista en la Universidad de Oxford. Dunbar proporcionó a la biología de la evolución lo que más echa de menos generalmente: una fórmula matemática exacta. ¿No podría ser, sospechaba, que el tamaño del cerebro –y aquí importa sobre todo el de la masa encefálica– estuviera en conexión directa con el tamaño del entorno social? ¿No en mosquitos o sardinas pero sí al menos en mamíferos? Si los chimpancés y los bonobos viven en grupos de cincuenta hasta ochenta miembros y su masa encefálica es la mitad de grande que la de los seres humanos, ¿no significa esto que los seres humanos habrían vivido en grupos el doble de grandes? El tamaño doble de nuestra masa encefálica sería, pues, consecuencia de la complejidad de nuestra vida social¹⁷⁹.

Como prueba adicional de su tesis, Dunbar aduce sociedades actuales de cazadores que viven en grupos de hasta 150 miembros. 150: exactamente ese número sería el límite de capacidad de toda auténtica comunidad humana. Nuestro cerebro no está hecho para

más, piensa Dunbar.

Tiene gracia que la teoría de Dunbar explique el tamaño de nuestros cerebros –de modo parecido a Harry Jerison y Terrence Deacon (cfr. *La evolución de la intención*)– a partir de las ambiciones sociales de nuestros ancestros. ¿Y no podría ser que, efectivamente, el límite de nuestro alcance social esté en alguna parte en la cercanía de 150?

Pero no habría que tomar demasiado en serio, no obstante, la «cifra-Dunbar». La experiencia nos enseña que el alcance de la simpatía social en los seres humanos es muy diferente. Unos tienen corazón para muchos, otros para muy pocos. Y algunos se interesan por casi todo, otros por casi nada. También desde el punto de vista biológico es muy dudosa la tesis de la relación directa, matemática incluso, entre masa encefálica y entorno social. Como monos antropomorfos, los orangutanes y los gibones, por ejemplo, pertenecen a nuestros parientes próximos. Sus masas encefálicas alcanzan al menos un tercio de la nuestra. Si fuera por Dunbar deberían vivir en grupos de hasta cincuenta animales. En lugar de ello los orangutanes merodean por el bosque solitarios o en pequeños grupos de pocas madres con hijos. Y los gibones viven en parejas sexuales separados de todos los demás compañeros de especie. Los algo menos inteligentes babuinos, en cambio, forman grandes grupos de hasta 250 miembros.

Con la misma regla con la que Dunbar duplica el número de nuestros miembros de grupo frente al de los chimpancés y los bonobos, podría también dividirlo a la mitad, por cierto. Pues cuanto más complicados se hicieron nuestros cerebros tanto más fáciles fueron también de sobrecargar. Las enormes demandas de nuestro comportamiento social no conocen algo igual en el reino animal. Con la misma regla de Dunbar, podría decirse también que 30 compañeros en nuestro ambiente más estrecho ya absorben a uno.

Aunque puede discutirse sobre el número exacto de los miembros de la horda en nuestro ámbito social próximo, no hay duda alguna de que somos animales de horda. También los seres humanos se confían en muchas decisiones a lo que otros hacen. A veces, parece, ese instinto actúa en pleno beneficio nuestro. La llamada «sabiduría de las masas» es un tema recurrente en periódicos y revistas. ¿A quién no le llama la atención que el comodín de la llamada (65 por ciento de respuestas correctas) en el programa «¿Quién quiere ser millonario?» es todo lo contrario a un experto en comparación con el comodín del público (correcto un 91 por ciento)?¹⁸⁰

De todos modos el problema de la inteligencia grupal es que no siempre es más sabia, ni mucho menos, que el saber de los expertos. Pues la masa archiva no solo saber sino también leyendas, malentendidos y prejuicios. ¿Con cuántas picaduras puede matar un avispon a un caballo? ¿Con tres, cuatro, siete o diez? Sondeos de ese tipo llegarían seguramente al resultado de cinco o siete. Pero los avispones son menos peligrosos que las avispas. Y ni siquiera cien picaduras bastarían para envenenar a un caballo. ¿Con qué increíble empeño el saber colectivo de los pueblos almacena prejuicios contra otras naciones? Durante siglos la sabiduría de grupo en Alemania odió a los franceses. Y durante dos milenios los grupos de hombres de la cultura occidental estuvieron de

acuerdo sin mayores discusiones en que a las mujeres no les correspondía el derecho de voto.

La transmisión apenas perceptible de juicios y prejuicios tiene, desde luego, algo de comportamiento grupal. Cuando casi todos se orientan por las opiniones de su entorno próximo surgen corrientes de opinión. Y es el grupo el que decide lo que es correcto o falso. Los paralelos son tan cercanos que parece oportuno acuñar para ello conceptos como «comportamiento social de grupo» o también «comportamiento moral de grupo». Los tres criterios de grupo que el experto en teoría de la información Craig Reynolds (1953) estableció en 1986 y que fueron aceptados por la investigación en general valen en cualquier caso también en lo social: ¡Muévete en dirección al punto medio que ves en tu entorno! ¡Muévete hacia fuera en cuanto veas que alguien se te acerca demasiado! ¡Muévete en la misma dirección que tus vecinos!¹⁸¹

La mayoría de las veces no somos conscientes de gran parte de nuestras decisiones corporales, sociales y morales diarias. Con ayuda de nuestras neuronas espejo reconocemos inconscientemente los patrones en el comportamiento de los otros. Si un sábado usted serpentea en una zona peatonal entre la masa de gente es mucho mejor que no se piense demasiado si se desvía a la derecha o a la izquierda. Si no lo hace no pasa nada, su instinto de grupo ya lo sabrá. Con una probabilidad rayana en la seguridad, usted pasará por la derecha. Y tampoco se espera otra cosa de usted.

La famosa frase de Kant «¡Ten valor para servirte de tu propio entendimiento!» no vale para cualquier situación vital. Si lo hiciera a cada momento usted podría volverse loco ante el mundo y no ser entendido nunca más. Tampoco la sabiduría de Goethe nos ayuda mucho: «No te dejes robar tu sentido propio original./ Es fácil creer lo que cree la masa». Por una parte, no siempre tenemos, por buenas razones, un sentido propio diferente de la masa. Por otra, la advertencia de Goethe solo parece tener sentido porque en la vida diaria normalmente no hacemos uso continuo de nuestro sentido propio.

Tampoco es sorprendente que nos dejemos llevar por otros en nuestros juicios y convicciones. Nuestro terreno social es una zona inabarcable. Así que resulta oportuno más veces seguir al grupo que «servirse de su propio entendimiento». El problema comienza ya con que ni siquiera abarcamos nuestro propio entendimiento. Dicho en palabras de Martin Seel: «Conocemos tan poco la estructura de nuestras convicciones como todos los rincones de una gran ciudad, por muy bien que la conozcamos. Si queremos ser exactos, conocemos mucho menos todavía el plano de ubicación de nuestras convicciones que cualquier ubicación en el amplio mundo»¹⁸². En efecto, «una invitación como “¡Analiza tus convicciones!” nos tiraría para atrás desconcertados. ¿Dónde comenzar?, ¿dónde acabar?, ¿qué orden seguir? Las convicciones no tienen ni un centro fijo ni una periferia abierta»¹⁸³.

En tal situación resultan ineludibles influencias ajenas. Y está claro que, en cierta medida, somos libres para rehuir influencias. No toda persona en el tranvía responde con una sonrisa solo porque nosotros la sonriamos. Y podemos decidir hacernos vegetarianos aunque nadie en nuestro entorno lo sea o nos siga. ¡Pero quien se opone siempre y completamente al influjo intuitivo o consciente de su entorno no se convierte en un héroe

moral sino en un autista social! Según investigaciones recientes corremos peligro incluso de perder nuestra capacidad de reflejar los sentimientos de las otras personas. Cosa que sucedería si renunciamos permanentemente a servirnos de ellos. Lo que vale para nuestros músculos está claro que vale también para ciertas células nerviosas como las neuronas espejo: «¡Use it or lose it!»¹⁸⁴.

También es conocido el lado oscuro de nuestro copiar y nadar-en-la-corriente. A nivel físico se manifiesta como pánico de masas en caso de catástrofes. En lo verbal consiste en la repetición maquinal de opiniones mayoritarias y rumores. Y en el ámbito social comienza con el acoso de colegas y acaba en progromos. Intuitivamente nos sincronizamos con el grupo y ofuscamos nuestro entendimiento escrutador. Como parte del grupo a menudo no nos sentimos, ni con mucho, tan responsables de nuestro obrar que como personas concretas. En el lado amable de la masa todos los hombres se vuelven hermanos y hermanas^{11*}; pero por lo mismo pierden su sentido de la responsabilidad. No otra cosa tenía en mente el escritor y filósofo social Siegfried Kracauer (1889-1966) cuando describía la fascinación estética del «ornamento de la masa». Cuanto más anulados nos sintamos en una gran formación, más «esenciales» nos sentimos¹⁸⁵. Y la secuela conocida es nuestra manipulabilidad.

Como animales sociales que forman grupos y hordas los seres humanos tienen antiquísimos reflejos sociales de comportamiento de manada. Ellos nos ayudan en la orientación inconsciente de la vida diaria. Pero manipulan además nuestro comportamiento social, incluso hasta nuestras decisiones morales. En gran medida nos orientamos por pautas y comportamientos de otros. Por ello se estrecha a menudo el alcance de nuestras consideraciones morales en la vida diaria. La fuerza de la costumbre, los principios mayoritarios incuestionados y el comportamiento de personas cercanas a nosotros influyen a menudo en nuestra moral más de lo que creemos.

Sin duda que la medida en la que nos orientamos por el grupo en cuestiones morales es diferente a nivel individual. Entre un simpatizante y un rebelde hay mucha diferencia. Y no todo lo que hacen los demás se copia sin más. «La generosidad encuentra siempre admiradores pero pocas veces imitadores, pues es una virtud costosa», bromeaba Johann Nepomuk Nestroy sobre los límites de nuestro instinto de copia. Pero no hay duda alguna de que sin la orientación de nuestro comportamiento a los otros miembros del grupo no seríamos socialmente compatibles ni integrables. Pero ¿qué sucede con aquellos que no pertenecen a nuestro grupo de relación? ¿Qué sucede con los *otros*?

Parroquialismo estrecho de miras
Nosotros, los otros y los completamente otros

En la otra orilla se sienta alguien que piensa de mí: Mira, ahí hay alguien sentado en la otra orilla.

GUY REWENIG

Oskar fue durante tres años al jardín de infancia. Su grupo era el de los *erizos*. Había también un segundo grupo, los *vagabundos*. A menudo los dos grupos estaban separados. Solo de vez en cuando emprendían algo en conjunto. El último año de guardería Oskar tenía cinco años, y me contó que no podía soportar a los *vagabundos*. A nadie de los *erizos* le gustaban los *vagabundos*. Los *vagabundos* eran todos tontos y siempre empezaban las peleas. Oskar es un niño avisado. Así que le pregunté si los *vagabundos* veían así también las cosas. Oskar reflexionó, pero no mucho tiempo. No, los *vagabundos* lo veían de otro modo. Creían que quienes empezaban siempre las peleas eran los *erizos*. Un punto para Oskar, me dije. «Y ¿cuál es la verdad? ¿Quién empieza las peleas?», pregunté. Mi hijo me miró extrañado. «¡Los *vagabundos*, claro!», contestó irritado por mi extravagante pregunta.

Pues no, ningún punto para Oskar.

Pero quizá no debiera juzgarle tan severamente, pues lo que se produce entre los *erizos* y los *vagabundos* es el típico comportamiento de los primates. Casi todos los monos –una excepción son los gibones y los orangutanes– viven en hordas. Y en consecuencia piensan según las leyes de las hordas. Puede reflexionarse todo el tiempo que se quiera sobre si los monos tienen un sentimiento de «nosotros» y hasta dónde alcanzaría en tal caso. Pero hay una cosa que funciona en todos los primates: quien no pertenece a ellos pertenece a los *otros*. Y cuando hay conflictos con los otros, nosotros somos los buenos. Aunque solo sea porque nosotros somos *nosotros* y no los otros. Así pues, nuestra enorme necesidad y nuestra capacidad de formar comunidades tiene también un inconveniente peligroso: quien dice «nosotros» reconoce asimismo a quienes no pertenecen a ese «nosotros», es decir, a «los otros». Los habitantes de la ciudad de Colonia, por ejemplo, se significan por un patriotismo local que parece que no tiene par en Alemania. Hay muchos más himnos dedicados a Colonia que a ninguna otra ciudad alemana, incluida la mucho más importante Berlín. Pero qué sería el simpático patriotismo de Colonia sin el de Düsseldorf, que gusta de representar al tonto infeliz, frente al que el coloniense luce aún más jovial. (Quizá el habitante de Düsseldorf vea la relación al revés. Sin razón alguna, desde luego, como yo, como coloniense, he de recalcar.)

Unirnos en grupos forma parte de nuestro comportamiento natural. Y la existencia de

«otros» no es un malentendido moral; más bien sucede que los «otros» nos resultan imprescindibles. A quien más nos gusta lo consideramos y valoramos de otro modo que al que dejamos «fuera». Por regla general nuestros parientes más próximos forman nuestro círculo más íntimo; las excepciones confirman la regla. Hay padres que descuidan a sus hijos e hijos que vuelven la espalda a sus padres en cuanto pueden. Hay hermanos que se odian y que rompen el contacto. No hay una regla matemática según la cual nuestros parientes más próximos hayan de ser precisamente quienes gozan de nuestra mayor solicitud y amparo. No obstante es más frecuente que nos sintamos vinculados a nuestros parientes más próximos a que nos den igual.

También nuestros amigos pertenecen al ámbito más estrecho de sentimientos y simpatía. En el siguiente nivel están las personas que conocemos bien y después vienen las que nos dan más o menos igual. Nuestra simpatía no está hecha para la humanidad. O dicho con Edadepiédrix, el viejo malhumorado de *Astérix*: «No tengo nada contra los extranjeros. Algunos de mis mejores amigos son extranjeros. ¡Pero esos extranjeros no son de aquí!». Parientes, extraños que contamos entre nuestros amigos y después los que «no son de aquí»: es difícil describir más sugestivamente la gradación de nuestra sensibilidad moral. En caso de que sensibilidad sea aquí la palabra correcta.

Para el economista Samuel Bowles, director del Instituto de Santa Fe de Nuevo México, nuestra naturaleza de horda se asemeja al pensar en una parroquia rural, a un *parochus*. Por su origen la palabra griega significa algo positivo: «que da, que administra» (los sacramentos). Pero el aspecto que Bowles resalta de la vida de una parroquia rural es otro. Las personas de una pequeña parroquia seguramente están dispuestas a ayudar a los miembros de su comunidad. Pero a la vez son estrechos de miras, limitados y desconfiados frente a otros. El concepto no solo se hizo famoso porque lo acuñara Bowles, sino también porque Ernst Fehr lo adoptó para sus investigaciones. En un hombre como él, que un día quiso ser párroco, esto tiene su gracia¹⁸⁶.

Los seres humanos tienden al «parroquialismo» aunque en grados diferentes. No solo somos habitantes epistemológicos de la caverna, sino también morales. Solo nos encontramos realmente cómodos a largo plazo en una comunidad pequeña, alrededor de un (imaginario) fuego. Recordemos el experimento sobre la justicia en el jardín de infancia suizo (cfr. *Naturaleza y cultura*). Los niños tenían que decidir cuántas golosinas querían repartir con otro niño que veían en una foto. No causó ninguna sorpresa la notable diferencia en el reparto dependiendo de si el niño con el que tenían que compartir era conocido o no¹⁸⁷.

Nuestra solicitud y nuestra disposición a ayudar son, pues, limitadas. Y por regla general se refieren a personas que nos son cercanas. Obviamente esto no impide que bajo la bandera de una idea moral también nos preocupemos por personas lejanas y extrañas. Podemos entrar en Amnistía Internacional y comprometernos por presos que nunca hemos visto. Podemos dar dinero a una organización benéfica y no ver a los beneficiarios de nuestra ayuda. Y podemos colaborar con ideales como el cristianismo, el islam, el comunismo, etc., con los que queremos hacer el bien a gentes que no conocemos. Pero todo esto no está en contradicción con nuestra parroquialidad

primordial. La misma persona que contribuye a una organización de ayuda no tiene, ni mucho menos, por qué querer y tener en alta estima a todos los seres humanos que conoce. Si este fuera el presupuesto, las organizaciones benéficas no tendrían ningún miembro.

El quid de todo esto es algo así: Se puede querer y tener en alta estima a algunas personas que conocemos. Y se puede querer y tener en alta estima la idea de tener en alta estima a todos los seres humanos. Pero no se puede querer y tener en alta estima a todos los seres humanos vivientes. Incluso en las religiones que ponen como bandera el amor al prójimo, como el cristianismo, la tradición excluye de ese círculo a seres humanos: ¡por regla general a los no creyentes! Y cuanto más cargada esté una religión de mandamientos inhumanos, por no realistas, con más agresividad procede en general contra otros. Las sobreexigencias que imponen a los miembros de su propia comunidad las compensan con la arrogancia frente a otros. Las élites, sectas y hermandades religiosas e ideológicas no siempre se comportan según este principio pero, por lo que parece, sí se valen a menudo del miedo. E incluso muchas pandillas de nuestros jóvenes funcionan también según este patrón. El altruismo es un recurso limitado que no siempre ni en todas partes puede distribuirse. Quien siempre y en todas partes es bueno para todos, es malo para sí mismo.

Para explicar esta lógica hay un modelo bastante simple, según el cual el rechazo de otros grupos es el precio de la lucha evolutiva por cuya causa se ha desarrollado nuestra capacidad de cooperación¹⁸⁸. Esta teoría de Samuel Bowles está ahora muy de moda. Pero su fundamento es meramente especulativo. De modo diferente a Jürg Helbling, por ejemplo, Bowles supone que nuestros ancestros estuvieron enredados siempre en guerras violentas. Remite para ello a hallazgos de cráneos reventados y huesos de brazo rotos. Pero ¿por qué tienen que ser el resultado de guerras entre grupos y culturas? En un cráneo destrozado hace 10.000 años no puede distinguirse si le alcanzó el hacha mortífera de un compañero o de un extraño, o si se trató de una reyerta aislada o de una guerra.

En un segundo paso Bowles especula con que cooperar entre ellos no solo traía muchas ventajas sociales a nuestros antepasados sino también la ventaja militar. Quienes saben mantenerse unidos pueden también conquistar territorios extranjeros, embarazar más hembras y propagar sus genes guerreros con mayor facilidad. Bowles utiliza para ello innumerables simulaciones de ordenador. Pero lo que pretende demostrar no es una teoría nueva de la cultura humana sino la vieja imagen del mundo de psicólogos evolucionistas como Lorenz o Ghiselin.

El valor explicativo de modelos computacionales del comportamiento humano es limitado. Y actualmente está sobrevalorado por muchos investigadores. De hecho, la conexión directa y necesaria entre altruismo, parroquialismo y guerra sigue siendo ahora, como antes, una especulación muy vaga. Pues si esa trinidad hubiera de ser una regla firme de nuestra cultura, uno se pregunta por qué hay tantas excepciones. ¿Qué sucede con aquellos pueblos que hacen más guerras entre sí que contra otros pueblos? Y ¿qué funciona mal en las culturas pacíficas?

Si dejamos la especulación podemos constatar algo más realista: el entorno natural social del ser humano es su horda. Ella es nuestro mundo emocional, el lugar del amor, del odio, de la comprensión, del trabajo en común, del cambio y el intercambio, de la preocupación por los demás y de la simpatía. Lo que queda fuera de ese alcance solo lo percibimos como lejano. (Mientras escribo estas frases miro a través de la ventana a las casas, bañadas por el sol, del otro lado de la calle. No conozco a nadie de los que viven allí. Y, sinceramente, tampoco me interesa mucho. Mi mundo es demasiado pequeño como para que se pudiera ampliar a discreción. Así la parroquia de mis simpatías continúa siendo abarcable.)

El alcance de nuestra simpatía y de nuestra incumbencia moral se asemeja a una piedra que se tira al agua. En el lugar donde cae aparecen círculos que se van extendiendo. El círculo más interior son nuestros parientes más próximos. A menudo identificamos ese grupo, por ejemplo la familia, estrechamente con nosotros mismos. Y el borde del grupo se convierte, por así decirlo, en una «segunda piel».

En mi libro *¿Quién soy... y cuántos?* Un viaje filosófico, hablé de una cuestión que el psicólogo de Harvard, Marc Hauser, ha planteado a 300.000 personas de todo el mundo. Los encuestados tenían que imaginarse que estaban en un andén de tren. Ante sus ojos pasa un vagón que se ha quedado sin conductor. Si nada sucede, el coche seguirá circulando y atropellará a *cinco trabajadores* en la vía. ¡Pero usted puede impedirlo! Si cambia la aguja que está junto a usted el tren cambiará a la vía de al lado y atropellará solo a *un trabajador*. ¿Qué haría? Tres cuartos de los encuestados en todo el mundo respondieron que cambiarían la aguja. Pues cinco personas tendrían mayor valor para ellos que una.

No hay duda alguna de la corrección de este resultado. También yo he planteado la pregunta del ferrocarril más de cien veces. En diferentes ciudades de Alemania, desde Wilhelmshaven hasta Singen, desde Düsseldorf hasta Cottbus. En librerías y en salas grandes con muchos cientos de personas. Y el resultado casi siempre fue el mismo: tres cuartas partes de los preguntados moverían la aguja. Y solo un cuarto no lo haría. El resultado cambiaba por completo si pedía a los encuestados que modificaran un detalle. En la vía que seguía el tren continuaban los cinco trabajadores anónimos. Pero en la vía de al lado no hay un desconocido sino que ¡ahí está jugando su hijo! ¿Quién cambiaría ahora la palanca de la aguja de modo que en lugar de los cinco trabajadores muriera su propio hijo? Planteaba donde planteaba la pregunta, el resultado fue siempre el mismo: ¡nadie!

Es difícil imaginarse con mayor claridad la diferencia entre una moral general de la razón y nuestro sentimiento moral subjetivo. Probablemente todos somos de la razonable opinión de que toda vida humana vale en principio lo mismo. Pero solo en principio. De hecho, hacemos diferencias muy grandes entre el valor de la vida de personas cercanas a nosotros y el de aquellas que no lo son.

El imperativo categórico de Kant, según el cual nuestra acción moral ha de tender siempre a gozar de validez universal, en realidad es socavado por nuestros instintos sociales. Y por muy correcto y convincente que el imperativo categórico sea como idea,

nada tiene que ver con nuestra praxis en la vida diaria. En una bella formulación de Peter Sloterdijk: «El valor de uso del imperativo categórico está en su sublimidad, que salvaguarda su inaplicabilidad»¹⁸⁹.

Cuando valoramos moralmente a otras personas medimos con rasero diferente. Y no es la razón la que pronuncia nuestro juicio, sino más a menudo la simpatía. Al psicólogo evolucionista y periodista científico Eckart Voland (1949), profesor en la Universidad de Giessen, le gusta hablar en este contexto de doble moral: «La moral distingue siempre entre quienes pertenecen a uno y los demás. Desde el punto de vista estructural, siempre es doble moral»¹⁹⁰.

¿Tiene razón Voland? Intentemos aclararnos con respecto a lo que significa doble moral. Comúnmente entendemos que alguien predica una cosa y hace otra. Un político socialcristiano que en público proclama el valor inviolable del matrimonio y la familia y en secreto tiene una relación extramatrimonial nos parece un doblemoralista. Pero ¿puede aplicarse el concepto a toda nuestra moral? Ciertamente que para nosotros nuestros propios hijos están por encima de los demás. Pero, sin embargo, aprobamos que en la escuela el maestro los trate igual que a otros niños. Incluso podría resultarnos incómodo si los privilegiara de forma evidente. Esto no tiene mucho que ver con el principio «predicar una cosa y hacer otra». Por el contrario, doble moral sería enarbolar la bandera de la igualdad y la democracia y a la vez esperar que otros privilegien a nuestros hijos.

Que valoremos de otro modo a personas que nos resultan cercanas que a extraños es un instinto natural. Pero utilizar para ello el concepto «doble moral» es engañoso. Si con nuestros hijos utilizamos una doble medida no actuamos contra una convicción declarada. ¿Quién negaría que sus hijos, padres y amigos no son lo mismo para él que las personas extrañas?

También funcionan según este principio los programas de noticias en radio y televisión. Su grupo más estrecho –depende del alcance– es la región o la nación. Casi todos funcionan según el principio-Edadepiédrix: nosotros, los otros y los totalmente otros. Primero vienen las noticias nacionales, después las internacionales. La dimisión de un ministro en Alemania es más importante que una guerra civil en África. Parece que solo las catástrofes son una excepción a esta regla. Pero también aquí vale lo del medir con raseros diferentes. Un accidente aéreo en Alemania provoca mayor conmoción que uno en Turkmenistán; a no ser que haya «alemanes entre los muertos».

Lo peculiar es que el concepto de nación o de pueblo es demasiado grande para conseguir que solo por eso seamos simpáticos de verdad. Ser alemán o francés es más bien una identidad aparente. Al menos queda quinientas mil veces más allá del número de Dunbar. En la vida diaria no reconocemos a alemanes, ni siquiera a colonienses. En caso de disputa con un desconocido en la calle me da completamente igual que sea alemán de Colonia u holandés de Utrecht. Solo en el caso de una victoria en el fútbol se abrazan con delirio triunfal todos los colonienses y alemanes. Y mientras que en Colonia es muy raro que se mire a otros conductores desde el coche, en Laponia uno aplasta la nariz contra el cristal cuando ve que en el carril de al lado hay un coche con matrícula de Colonia, por si acaso es algún conocido.

El alcance de nuestro sentimiento de pertenencia puede ampliarse en determinadas situaciones. Pero solo por corto tiempo. Cuando acabó la fábula futbolística del verano de 2006 acabó también el patriotismo de las semanas anteriores. De Abraham Lincoln procede la frase: «Se puede engañar mucho tiempo a poca gente. Y se puede engañar poco tiempo a mucha gente. Pero es imposible engañar siempre a todos». Tal vez algo así vale también para los grupos. Uno puede reunirse mucho tiempo en un grupo pequeño. Y poco tiempo en un grupo grande. Pero juntarse para siempre en un gran grupo no le es posible al ser humano.

Seis personas que provienen de la misma ciudad y se encuentran casualmente en el mismo sitio de vacaciones no son un grupo. Pero si se juntan y emprenden acciones comunes sí lo son. Interés mutuo y una cierta medida de solidaridad son el cemento de cualquier estructura de grupo. «Quien no está con nosotros está contra nosotros»: el presidente estadounidense George W. Bush forzaba esta lógica de primates en su llamada «lucha contra el terrorismo». Una prueba manifiesta de que uno puede errar el tiro cuando se habla al aire.

Quien se reúne en grupos siempre conoce a «extraños». No constituye regla alguna que forzosamente hayan de ser también «enemigos». Pero sí está claro, sin embargo, que a menudo pueden ser provechosos para la solidaridad del grupo. Cuando los límites del grupo se convierten en una «segunda piel» señalan también un límite importante de mi identidad. La historia de la cultura política de los seres humanos muestra cómo los límites crean identidad. Límites del territorio, límites de la lengua, límites de la religión. Quizá por eso es tan difícil derribar fronteras. Pues ¿hacia dónde desaparecen las fronteras? Es de suponer que no desaparecen nunca. Siempre vuelven a levantarse en otra parte, porque los seres humanos y las culturas necesitan a «los otros» para saber cómo son ellos mismos. Tras la caída del socialismo de Estado en la Europa oriental, el «Occidente libre» se transformó en la «comunidad occidental de valores». Y mientras el adjetivo «libre» había de ser la frontera con el socialismo, los «valores» se descubrieron frente al fundamentalismo árabe.

Como primates sociales que son, los seres humanos se juntan en grupos y hordas. Con ello se perfila desde el punto de vista moral quién pertenece al grupo y quién no. Para los miembros de mi grupo vale otra medida de enjuiciamiento y valoración que para los demás. Nuestra naturaleza de primates es responsable de que haya muchos problemas de los que apenas nos damos cuenta, o que no dejamos que nos afecten, porque no son «nuestros». En lugar de sopesar sin prejuicios las necesidades e imperativos del mundo, seguimos intuitivamente a los demás y compartimos el radio de conciencia del grupo al que sentimos pertenecer.

Orientación de grupo y moral de horda son modos de comportamiento típicos del ser humano que delimitan nuestra capacidad de simpatía y ponen fronteras a nuestra razón cotidiana. Pero aquí reside, a la vez, una de las mayores amenazas de nuestra facultad de

juicio moral: el *conformismo*. Y solo por él puede explicarse que una y la misma gente que se detiene obediente ante un semáforo en rojo sea la que en el Tercer Reich asesinaba a seres humanos de un modo inconcebiblemente cruel.

Asesinos completamente normales

En la estación de maniobras de la moral

El lema privado de cada uno: es mejor ser querido que tener razón.

MARK TWAIN

«El 13 de julio de 1942, muy de mañana, los hombres del 101 Batallón de Reserva de la Policía fueron sacados de sus lechos de campaña. Resonaban órdenes por el gran edificio escolar que les servía de albergue en la ciudad polaca de Bitgoraj. Los hombres procedían de Hamburgo, eran padres de familia de mediana edad y pertenecían a estructuras proletarias o pequeñoburguesas. Cuando resultaron demasiado viejos para ser útiles al ejército alemán se les enroló en la Policía Regular (Ordnungspolizei). La mayoría de ellos no tenía experiencia alguna en los territorios ocupados por Alemania. Como nuevos reclutas, hacía tres semanas escasas que habían llegado a Polonia.

»Estaba todavía bastante oscuro cuando los hombres subieron a los camiones de tropa que los esperaban. A todos se les había entregado munición adicional, además se habían cargado cajas de munición en los camiones. Los policías estaban de camino a su primera gran misión, sin saber lo que les esperaba.

»El convoy de camiones avanzaba en la oscuridad cuando salía de Bitgoraj hacia el este. Circulaba despacio por la carretera de grava, llena de baches. De modo que le llevó entre hora y media y dos horas alcanzar su destino a apenas 30 kilómetros de distancia: la localidad de Józefów. Cuando el convoy paró a la entrada del pueblo comenzaba a clarear. Józefów era un típico municipio polaco de humildes casas blancas con cubierta de paja. De sus habitantes, 1.800 eran judíos.

»En el lugar reinaba completo silencio. Los hombres del 101 Batallón de Reserva de la Policía bajaron de sus camiones y se reunieron en semicírculo en torno al mayor Wilhelm Trapp, un policía profesional de 53 años, a quien sus subordinados llamaban cariñosamente “papá Trapp”. Había llegado el momento de que su comandante les comunicara qué misión había recibido el batallón.

»Trapp estaba pálido y nervioso, tenía lágrimas en los ojos y al hablar luchaba visiblemente con sus sentimientos para mantenerlos bajo control. Al batallón le esperaba una tarea en extremo desagradable, explicó con voz ahogada. A él mismo le repelía el encargo, el asunto entero era extremadamente lamentable, pero la orden venía de arriba. Quizá les resultara más fácil su ejecución si pensaban en la granizada de bombas que caían en Alemania sobre mujeres y niños.

»Entonces comenzó a hablar de la tarea en sí. Los judíos habrían tramado el boicot americano que había perjudicado a Alemania, parece que dijo Trapp, según recuerda un policía participante. Según otros dos habría explicado que en Józefów había judíos que

estaban confabulados con los partisanos. El batallón tenía ahora la orden de reunir a esos judíos. Los hombres en edad de trabajar tendrían que ser separados de los demás y llevados a un campo de trabajo, mientras que al resto de los judíos –mujeres, niños y hombres mayores– habría que fusilarlos en el acto. Después de que Trapp hubiera aclarado a sus hombres de este modo lo que les esperaba hizo una oferta extraordinaria: quien de los mayores no se sintiera capaz de este cometido podía quedarse al margen»¹⁹¹.

Los sucesos en torno a la masacre de Józefów pertenecen a los crímenes mejor investigados de la Shoá. El historiador estadounidense Christopher Browning (1944), de la Universidad de Carolina del Norte en Chapel Hill, escribió un libro entero sobre el 101 Batallón de Reserva de la Policía. Buscaba una respuesta a una pregunta tremenda, turbadora e inquietante: ¿cómo pudo suceder que hombres completamente normales pudieran cometer un crimen tan horrendo como la matanza de judíos de Józefów?

Después de que Trapp acabara su alocución se adelantó un hombre y entregó su arma. El capitán de cuya compañía procedía sufrió un ataque de ira. Pero Trapp le hizo callar. Los hombres vieron que no corrían riesgo si se liberaban de la misión. De todos modos solo fueron diez o doce, entre quinientos, los que se negaron.

La acción del crimen se prolongó durante todo el día. Los policías peinaron una a una las casas y juntaron a los hombres. Fugitivos, enfermos y niños habían de ser fusilados en el acto. Las madres mantenían junto a sí a sus bebés y niños pequeños en un intento de protegerles. Algunos policías fueron capaces de matarlos de un tiro. Otros no pudieron, buscaron lugares donde esconderse o vagaron durante más tiempo del necesario por las casas vacías. Solo unos pocos pidieron permiso a sus superiores para abandonar si se lo permitían. En la linde del bosque, los judíos que habían agrupado fueron fusilados en minutos. Solo los menos consiguieron el homicidio «limpio» prescrito. Con manos temblorosas muchos de los policías alcanzaron mal a sus víctimas. Cráneos saltaban en pedazos, masa encefálica y astillas de huesos volaban por doquier. El mayor Trapp permanecía mientras tanto en el aula de la escuela de Józefów yendo de un lado a otro intranquilo. Según manifestaron sus subordinados lloraba amargamente y maldecía su destino. Al caer la tarde, cuando todos los policías estaban ya reunidos, se bebió en exceso. Trapp intentó tranquilizar a sus hombres. A fin de cuentas ellos no eran los culpables, sino las «altas esferas». El estado de ánimo permaneció en su punto más bajo. La mayoría de los policías estaban alterados y horrorizados de sí mismos. Se tomó el acuerdo de no dejar caer jamás una sola palabra sobre lo sucedido.

Que miembros de un batallón de policía asesinaran a judíos en Polonia y Rusia no era nada inusual. Y aunque tras la masacre de Józefów los policías del 101 Batallón volvieran a tomar parte varias veces en deportaciones y fusilamientos, sus crímenes no se encuentran entre los peores en comparación con las atrocidades de otras unidades de policía¹⁹². Lo inusual del caso de Józefów es otra cosa, a saber: que a diferencia de casi todas las demás masacres, los hombres habían tenido la posibilidad de rehuirla.

¿Por qué fueron tan pocos lo que aprovecharon esa ocasión? Entre los oficiales había jóvenes afiliados a las SS que eran cínicos y antisemitas. Pero la mayor parte de los

hombres no se distinguía por un especial antisemitismo. Solo unos pocos tenían que dar pábulo a su odio a los judíos. Los policías habían vivido sus años de formación antes de la época nazi. «Habían conocido», como escribe Browning, «otras normas políticas y morales, no solo las de los nazis. La mayoría de ellos provenían de Hamburgo, que tiene fama de haber pertenecido a las grandes ciudades alemanas menos alineadas con el nacionalsocialismo. Y casi todos procedían de un estrato social con una cultura política propia antinacionalsocialista»¹⁹³.

Parece que tampoco valen otras explicaciones obvias. La obligada obediencia militar, que suele exigirse en una acción así, fue cancelada expresamente por Trapp. Se podía hacer una excepción. No había que temer consecuencias graves. Aunque también jugó un cierto papel la falta de tiempo de reflexión. A los hombres les faltó la posibilidad de consultar con la almohada su decisión, tuvieron que decidirse en segundos. Pero lo que sucedió en esos segundos de la decisión parece que es la quintaesencia de la historia. Los hombres no querían aparecer ante sus camaradas como unos cobardes que les dejaran plantados: « (...) la mayoría no fue capaz de salir de la fila y mostrar a las claras un comportamiento disconforme. Disparar les resultó más fácil»¹⁹⁴. En conclusión: ¡mejor un asesino que un cerdo camarada!

Nadie sabe qué habrían decidido los hombres si la pregunta se hubiera planteado al revés. Si se hubiera pedido que dieran un paso al frente quienes estaban dispuestos a ejecutar el fusilamiento. Como se demostró en el transcurso de la masacre, el número de policías que no estuvo a la altura de las circunstancias fue mayor. Pero Trapp no podía permitirse que fueran muchos los que rechazaran tomar parte, y de este modo podía confiar tácitamente que solo los menos se retirarían de la misión a la vista de sus camaradas.

Para Browning no es ninguna excepción el proceso psicológico-grupal que se produjo a las puertas de Józefów a primera hora de la mañana del 13 de julio de 1942. Más bien es la horrible mueca de un comportamiento que ya se ha producido a menudo de forma parecida y que siempre puede volver a repetirse. «En prácticamente todos los colectivos sociales, el grupo al que pertenece una persona ejerce una presión tremenda sobre su comportamiento y establece criterios morales de valor. Si los hombres del 101 Batallón de Reserva de la Policía pudieron convertirse en asesinos bajo tales circunstancias, ¿de qué grupo de seres humanos podría excluirse entonces algo parecido?»¹⁹⁵

El tribunal que tras la guerra juzgó a los responsables del batallón de policía se enredó sin salida en la maraña de motivos y responsabilidades. Al final se sancionó según la jerarquía. Al mayor Trapp se le extraditó a Polonia y fue ejecutado tras un día de juicio. De los quinientos miembros que conformaban entonces el batallón, a doscientos diez se les tomó declaración en Hamburgo entre 1962 y 1967. Solo catorce fueron encausados. Ningún participante en la masacre de Józefów permaneció más de cuatro años en la cárcel.

Por muy criminales que fueran los actos del batallón de policía, parece que la estructura que convirtió a hombres completamente normales en asesinos de masas es simple, por muy espantoso que suene: la presión al conformismo puede ser en algunas

situaciones vitales más determinante que cualquier otro instinto social y cualquier valor moral fundamental¹⁹⁶.

El psicólogo social Harald Welzer (1958), profesor en el Instituto de Ciencias de la Cultura de Essen, ejemplificó esto en un seminario con sus estudiantes. Les pidió que se pusieran en la situación en que estuvieron los hombres del batallón tras la alocución de Trapp¹⁹⁷. ¿Qué motivos había para dar un paso al frente y negarse y cuáles para permanecer en la fila? Cuando tras una discusión de varias horas se recopilaron los pros y los contras se produjo una imagen conturbadora. Para dar un paso al frente los estudiantes solo encontraron tres motivos: «una ética universalista, fundada filosóficamente, que rechaza por principio matar; una moral de cuño cristiano que prohíbe matar y, tercero, algo así como una empatía anticipada con las víctimas; y después de todo lo que se sabe, tales posturas y orientaciones solo en pocos casos excepcionales son apropiadas para inhibir (poner freno a) acciones violentas, por lo que también en la vida civil puede suceder, por ejemplo, que haya pastores religiosos que maten a sus esposas. La existencia de convicciones éticas fundamentales no excluye su contravención»¹⁹⁸.

No hay por qué compartir el leve cinismo que tiñe el enunciado de Welzer. El tercer motivo de su lista —«algo así como una empatía anticipada»— resulta bastante débil. Sin embargo, en situaciones normales hay en la mayoría de los seres humanos un instinto muy fuerte de no matar a otros seres humanos, en especial a bebés y niños pequeños. Ese instinto puede anularse, como se ha visto. Pero es, no obstante, una parte de nuestra dotación natural como ser humano (que Welzer quiere creer y hacer creer a otros que no existe en absoluto. Para él el ser humano no es nada «por naturaleza»).

También es algo precipitada la conclusión de que «solo en pocos casos excepcionales» los principios éticos nos retraen de ejercer violencia sobre otros. Porque ¿cómo es posible saberlo? ¿Quién puede siempre y exactamente decir de sí mismo qué es principio y qué intuición en su comportamiento? ¿No puede ser que una cosa se entremezcle con la otra a través de los años y los decenios, como esperaba Aristóteles? La «postura» que adoptamos en una cuestión moral casi siempre es un producto de mezcla.

Lo sugestivo de la lista de Welzer no es la escasa recopilación de motivos para dar un paso al frente, sino la lista tremendamente larga de motivos para permanecer en la fila¹⁹⁹. Quien sale de la fila no se comporta según los códigos. Infringe normas de grupo y obligaciones de lealtad frente a superiores, camaradas, incluso quizá amigos. Se aísla del grupo y se muestra, según se interprete, como cobarde, débil, incluso como arrogante. A ojos de los demás no se consigue reconocimiento alguno (a lo que todos aspiramos), más bien se pierde respeto. Incluso aunque el paso adelante, según la promesa de Trapp, no tenga ninguna consecuencia negativa inmediata, seguro que sí la tiene a largo plazo. Se es el cerdo camarada que entonces se rajó.

Según la moral nazi, además, la matanza de judíos es un asunto «justificado» y «justo» e incluso se vende como «legítima defensa». Parece que los camaradas lo ven de modo parecido puesto que casi todos permanecen en la fila. ¿Quién, aquí y ahora, puede permitirse ya una opinión de inconformista? ¿No ha dicho Trapp, además, que con

la «acción» se trata de proteger a los seres queridos en casa? ¿No hay un «nosotros» que ha de ser defendido frente a «ellos»? Y no en último término: ¿cómo fueron educados los policías? Todos ellos procedían de familias autoritarias y crecieron con una imagen masculina que apenas tiene que ver ya con la de hoy. Y en un sistema escolar y formativo que apenas conocía discusiones y opiniones propias sino subordinación, conformidad y confianza ciega en la autoridad.

Según parece, de todo lo que pudo pasar por las cabezas de los hombres del batallón fue más lo que habló a favor del comportamiento conforme que del no conforme. Y por muy espantosas e incomprensibles que las decisiones parezcan a primera vista, para los policías fueron de algún modo congruentes y plausibles.

Esto es lo que enseña no solo este ejemplo: que las pautas y los criterios morales son movibles. Nuestra moral no sigue unos raíles firmemente asentados que están controlados por unas reglas de circulación. Más bien es una locomotora en una estación de maniobras. Va de aquí para allá. Y cuando es necesario cambia también de vía. No son los raíles los que determinan nuestra dirección, sino la orden que recibimos y nuestro itinerario. Quien cree que puede confiarse a sus propios principios en *cada* situación vital delata falta de fantasía o es una persona muy extraña.

El ejemplo del 101 Batallón de Policía muestra de modo drástico un comportamiento humano no del todo inusual: que al tomar decisiones de tipo moral a veces no seguimos ni nuestros principios ni nuestros intereses bien entendidos. Pues la moraleja de la historia no es que los policías arrojan por la borda sus principios morales en favor de sus intereses. La tesis de algunos sociobiólogos de que cuando se trata de algo duro de verdad seguimos nada más que nuestros intereses no se verifica aquí precisamente. Un interés propio bien entendido habría consistido, por ejemplo, en infligir los menos daños posibles a la psique propia. Pero los hombres no seguían sus intereses sino un reflejo social. Se resignaron a la expresión de conformidad a costa de un precio muy alto. Y legitimaron su comportamiento no por su propio interés sino porque también para los otros parecía ser legítimo.

Legitimación por conformidad es la máxima según la cual dirigimos nuestro comportamiento moral también en situaciones cotidianas. Lo que hacen todos no puede ser completamente falso. Y si para mis amigos y compañeros está bien fumar, ¿por qué he de pretender yo ser una persona mejor que ellos? La pubertad, la edad en la que nos liberamos del grupo de referencia de nuestra familia, es la fase de nuestro comportamiento de mayor conformidad con respecto a nuestros amigos (cfr. *Naturaleza y cultura*). Incluso el no conformista se busca siempre un grupo de referencia. En caso de duda, la solidaridad de sentimientos con otros no conformistas.

Los niños aprenden rápido a comportarse en alguna medida en conformidad con el grupo. Quien baila siempre fuera de la fila tiene pronto dificultades. Así que no es extraño que nos entrenemos en dirigir nuestro comportamiento por las reglas de juego de nuestros grupos de referencia. En la elección de su vestimenta, por ejemplo, nadie es completamente libre; a no ser que corra el riesgo a conciencia. Quien de niño cree que podría ir a la escuela igual de bien con una falda que con un pantalón provoca irritación y

risas. Y aunque pertenece a las reglas de juego de nuestra sociedad occidental querer ser algo especial, la elección se mantiene dentro de límites muy estrechos. La variación se da en un ámbito de juego mucho más pequeño de lo que a menudo somos conscientes. Un arquitecto que lleva unas gafas un tanto llamativas no pierde credibilidad; en alpargatas llenas de manchas, en cambio, ya nos parece sospechoso. Nuestro dentista puede raparse a la moda incluso si es joven, pero no puede llevar las uñas sucias.

Quien es completamente diferente a los demás ha de temer por su aceptación social. Cuando yo estaba en la pubertad mis padres ahorran dinero para comprarnos ropa nueva. Pero en gran parte yo me vestía con trapos del rastro. A finales de los años 1970 y comienzos de los 1980 eso estaba incluso *in* de algún modo. Pero lo que los jóvenes del movimiento por el medio ambiente y por la paz aceptaban era un *chic* de rastro muy concreto –curiosamente pañuelos-OLP y parkas militares–, pero no lo que yo buscaba en el rastro: ¡la moda de cinco años atrás! Hay también un conformismo de los no conformistas. Incluso la ropa del rastro tenía que dar estilo y no que pareciera que uno era tonto y no estaba al tanto de las tendencias.

Nuestro comportamiento moral también está marcado siempre por el grupo de referencia en que nos movemos –voluntaria o involuntariamente–. Es al menos tan importante como nuestras convicciones interiores ser aceptado por el grupo en el que nos relacionamos. Anticipamos la mirada de los demás hacia nosotros mismos, sintonizando con ello nuestras decisiones y nuestras acciones. Desde el punto de vista moral, este comportamiento puede ayudarnos a comportarnos en conformidad con el grupo en el buen sentido. Pero con la misma facilidad es posible también que por el comportamiento de grupo nos dejemos llevar a acciones que en realidad contradicen nuestras convicciones interiores.

El problema fundamental de nuestro comportamiento de grupo es que al menos a corto plazo podemos desplazar nuestra moral hasta el punto de que a veces actuamos incluso contra nuestra propia autoimagen. Pero ¿cómo es posible esto? ¿No va unida nuestra autoimagen a valores supuestamente constantes, a lo que consideramos correcto, bueno y verdadero por principio? ¿Cómo conseguimos engañarnos en este aspecto?

El experimento Milgram

Cómo desplazamos límites

El anuncio era completamente anodino. En el periódico local de New Haven un joven y desconocido profesor buscaba personas dispuestas a someterse a un experimento. La remuneración sería de cuatro dólares y cincuenta céntimos, que hoy corresponderían a veinte o treinta euros. También se pagarían los gastos de viaje.

Cuando los voluntarios llegaban al laboratorio de la Universidad de Yale no tenían la más mínima idea de lo que les esperaba. Pero durante las semanas siguientes harían historia. Se convirtieron en partícipes del experimento psicológico seguramente más famoso de todos los tiempos. Y su comportamiento se mostró perturbador, sorpresivo y alarmante. Desencadenó una tempestad.

A las personas que se habían presentado al anuncio les esperaba una tarea de «profesor». Bajo el engaño de que también su «alumno» era un voluntario –de hecho era un actor–, los profesores tenían que examinar al alumno. Durante el experimento se encontraban cada vez un profesor y un alumno en habitaciones separadas. El alumno, atado a una silla, componía parejas de palabras. Y el profesor controlaba el resultado en la habitación de al lado. Si el alumno cometía una falta el director del experimento pedía al profesor que castigara al alumno: mediante una débil descarga eléctrica de 45 voltios. A cada falta siguiente el profesor debía elevar la tensión 15 voltios.

El experimento tuvo lugar en 1961. En Estados Unidos torturar a personas con electrochoques en un experimento psicológico va contra la ley y contra toda convención ética de la investigación científica. Y el arquitecto del experimento, Stanley Milgram (1933-1984), entonces de 28 años, no era ningún sádico. De hecho las descargas eran ficción. El actor que hacía de alumno solo simulaba que las recibía. Según un esquema exactamente prefijado se revolvió y forcejeaba en la silla, gritaba o suplicaba al profesor que lo desatara y liberara del resto del experimento.

Los experimentos siguieron su curso. Los profesores formulaban sus preguntas y el alumno recibía su castigo si erraba en la respuesta, que los profesores habían de suponer auténtico. ¿Hasta dónde llegarían? ¿Administrarían a su alumno descargas eléctricas fuertes?

Como era de esperar, casi todos los profesores pronto se volvieron inseguros respecto a si efectivamente habían de castigar al alumno con dosis cada vez más altas. Pero entonces aparecía el director del experimento (también un actor) e insistía en la correcta ejecución de este. Al hacerlo siempre pronunciaba las mismas cuatro frases: «¡Continúe, por favor!», «¡El experimento exige que siga haciéndolo!», «¡Tiene que seguir haciéndolo a toda costa!», «¡No tiene elección, tiene que seguir haciéndolo!», y

aseguraba al profesor, amable pero con decisión, que las descargas no dejaban daños corporales permanentes. Además el director del experimento asumía toda la responsabilidad.

La manipulación de los profesores por el director del experimento dio sus frutos. A pesar de los escrúpulos, veintiséis profesores entre cuarenta siguieron el camino prefijado hasta su amargo final. Llegaron a administrar a su alumno descargas de la máxima tensión, 450 voltios: ¡una enorme crueldad! Solo catorce se atrevieron a interrumpir el experimento antes de finalizar. Pero todos ellos habían llegado a castigar con impactos de hasta 300 voltios.

El resultado fue escandaloso. A pesar de que el decorado del experimento ya recordaba una silla eléctrica, a ningún profesor le intimidó tratar al simpático e inofensivo alumno con impactos eléctricos. Peor aún, la mayoría estuvo dispuesta a tirar por la borda sus escrúpulos de conciencia y a continuar un experimento cada vez más cruel. Milgram publicó esos resultados en una revista especializada reconocida²⁰⁰. El artículo causó furor. La Asociación Estadounidense para el Avance de la Ciencia le concedió en 1964 su renombrado premio.

Pero no todos reaccionaron de forma tan entusiasta. Al propio Milgram le asaltaron escrúpulos considerables. En su diario se preguntaba si sus tests no habían ido éticamente demasiado lejos. La Asociación Estadounidense de Psicólogos, incluso, suspendió como miembro durante un año al controvertido profesor. No eran aceptables proyectos experimentales en los que se jugara con el riesgo de traumatizar a sujetos de experimentación.

¿Qué había llevado a Milgram a realizar un experimento tan drástico? Bueno, también el joven psicólogo quería saber algo que en el tiempo de posguerra parecía casi inexplicable: ¿cómo había sido posible el Holocausto? ¿Cómo pudo ser que tantos hombres que se supone que eran completamente normales se convirtieran en asesinos de masas? La explicación usual era que la idiosincrasia de los alemanes es muy extraña. El carácter alemán se sentiría mucho más sujeto a la autoridad que el de otros pueblos. Pero esto no convencía a Milgram. Su investigación demostró que estadounidenses completamente normales del estado de Connecticut eran igual de manipulables que los extraños alemanes.

El resultado no dejó satisfecho a Milgram. Aunque con su controvertido experimento consiguió una cátedra en la respetable Universidad de Harvard emprendió otros muchos parecidos. Averiguó que las mujeres como profesores mostraban la misma docilidad que los hombres. Solo se produjo una diferencia grande respecto al primer test cuando el director del experimento no estaba presente. Si los profesores recibían sus indicaciones por teléfono comenzaban a hacer trampas. Fingían haber aplicado descargas que en realidad no aplicaban. Y solo unos pocos llevaron el experimento hasta el límite máximo de 450 voltios. La obediencia menguó también cuando el alumno y el profesor se situaban en la misma habitación. Cuanto mayor era la inmediatez con la que se confrontaba a los profesores con las consecuencias del choque, tanto más reticentes se hicieron estos a las descargas eléctricas.

Como profesor en el Graduate Center de la Universidad de la Ciudad de Nueva York, Milgram cambió la estructura del experimento. Hasta entonces los profesores siempre habían estado aislados, influidos solo por el director del proyecto. Ahora Milgram puso a prueba el influjo del grupo, de los «camaradas», digamos. Si se ponía a tres profesores en la habitación cambiaba decisivamente el comportamiento. Los camaradas eran dos estudiantes puestos sobre aviso. En el primer caso oponían clara resistencia al director del experimento. Cuando estaban acompañados de los otros profesores seguían obedientes las indicaciones del director. ¿Y el resultado? En el primer caso el 90 por ciento de los profesores interrumpieron el experimento. En el segundo, en cambio, más del 90 por ciento lo llevaron hasta el extremo. Legitimación por conformismo.

Más fácil fue para los profesores eludir la presión cuando tenían que habérselas con dos directores de experimento. Si estos no estaban de acuerdo, todos los profesores interrumpían el experimento antes del final. Y si otra persona, sin el rango de director del experimento, se las daba de autoridad suprema, su influjo era más bien débil. Solo una cuarta parte de los profesores estaba dispuesta a escuchar hasta el final a alguien cuyo rango jerárquico era dudoso. Un efecto parecido se producía si el director del experimento se presentaba no como un científico sino solo como un voluntario entre los sujetos del experimento que hacía lo que le habían dicho.

Cuando en 1984 Milgram murió de un infarto, con solo 51 años, sus experimentos se habían repetido ya cientos de veces en diferentes países. Y apenas aparecieron divergencias. Se hicieran donde se hicieran los experimentos, siempre había un gran número de participantes dispuestos a aplicar la mayor descarga eléctrica. Según manifestaciones de la psicóloga estadounidense Susan Fiske, profesora en la Universidad de Princeton, hoy hay aproximadamente 25.000 estudios, con un total de ocho millones de participantes, que muestran que bajo circunstancias determinadas se puede inducir a seres humanos normales a hacer cosas indescriptibles. Lo mismo demuestra también la realidad. Sea durante la Segunda Guerra Mundial, en Vietnam o en las salas de tortura del campo de prisioneros estadounidense de Abu Ghraib en Irán, siempre funcionan los mismos mecanismos psicológicos²⁰¹.

No hace mucho el cineasta francés Christophe Nick volvió a mostrar una vez más cómo la obediencia puede imponerse frente a la conciencia²⁰². El objetivo del experimento era comprobar un tipo muy especial de confianza en la autoridad. Quería mostrar cómo la televisión manipula a los franceses. Mediante un *casting* Nick eligió voluntarios para un *show* televisivo. Su tarea era la misma que en el caso de Milgram. Un candidato tenía que memorizar conceptos y reproducirlos. Y si cometía fallos los voluntarios lo castigaban con impulsos eléctricos de 20 hasta 460 voltios.

No hubo escasez alguna de voluntarios. Ochenta personas fueron pasando por el escenario sucesivamente. Una bella moderadora dirigía el programa, el público aplaudía y los sujetos del experimento repartían sus descargas eléctricas. El candidato, oculto bajo una campana de metal, estaba sentado en la silla eléctrica y fingía igual que en el experimento Milgram. Aunque rogaba, suplicaba y gritaba, la moderadora y el público jaleante consiguieron que el 80 por ciento de los voluntarios llegaran hasta el extremo. Y

aunque el candidato enmudecía ya con 380 voltios, dieciséis voluntarios le aplicaron aún un impacto de 460 voltios.

A pesar de que el experimento provocó muchas críticas, el programa fue emitido el 18 de marzo de 2010 por la cadena France 2. Para Nick es una demostración del terrible poder de la televisión para manipular a personas completamente normales. Tan acostumbrada está la gente por la televisión privada a la violencia y al voyerismo que ya se podría escenificar en la pantalla incluso una ejecución.

De todos modos muchos de los voluntarios quedaron sorprendidos y avergonzados de sí mismos tras este experimento televisivo. Ya las personas del primer test de Milgram tuvieron que pasar por diferentes fases. Si el director del experimento las apremiaba a seguir adelante reaccionaban nerviosas. Se sentían mal e inseguras y perdían visiblemente su autoconciencia. Pero aunque algunas de ellas estuvieron cerca de una crisis nerviosa, se dejaron convencer para seguir adelante. Cuando al final de su test se les explicó el experimento entero, en la mayoría de los casos se horrorizaron de sí mismas. Es significativo que, sin embargo, excepto un voluntario, todos los demás dieran su consentimiento para que su ejemplo fuera publicado. Es evidente que consideraron oportuno que otras personas comprendieran qué fácil es manipular a los seres humanos en situaciones especiales.

Resumamos una vez más el resultado de los tests al estilo de los experimentos de Milgram. Una conclusión importante de todos los tests es que son muchos los seres humanos que en una situación de presión están dispuestos a hacer cosas que propiamente consideran equivocadas, cuando no abyectas y abominables. A una situación así de estrés pertenece, por ejemplo, la premura de tiempo, una situación para la que no se está preparado y una estricta directriz de una autoridad. Todas ellas circunstancias como las que se dieron en el caso del 101 Batallón de Policía a las puertas de Józefów. En tal coyuntura está claro que seres humanos completamente normales son capaces de paliar sus apuros de conciencia abdicando de su responsabilidad. En lugar de rompernos demasiado la cabeza pensando en las inquietantes consecuencias de nuestro obrar preferimos interrumpir el análisis de la situación. Mejor hacer algo equivocado de lo que no tenemos por qué sentirnos culpables que soportar una situación que nos desgarran en lo más hondo. Es más fácil entregarse en cuerpo y alma a una orden que mostrarse descontento con ella. Y con cuanto mayor rigor ordene algo una persona de autoridad, menos me parece que sea obra *mía* lo que hago.

Menos sorprendente resulta, sin embargo, que la situación se vea después de un modo completamente diferente. Como seres vivos comprometidos con nuestra autoimagen necesitamos un poderoso arsenal de disculpas y evasivas para vivir en adelante con esos hechos. Y a menudo (aunque no siempre) sobreviene a quien ha actuado así un cierto estado de arrepentimiento y desesperanza. La pregunta que se hace el ejecutor suele ser la misma que la de sus acusadores: ¿cómo pudo suceder?

En este punto entra en juego una segunda conclusión del experimento Milgram. Como sabemos, los profesores fueron apremiados por el director del experimento a aplicar al alumno en principio impactos eléctricos muy pequeños. La dosis iba incrementándose

paulatinamente y con ello también la medida que los profesores podían considerar como «normal», «asumible» o «apropiada».

Para fenómenos en los que cambia un límite sin que a menudo nos demos cuenta hay hoy en la psicología social una nueva expresión: *shifting baselines*. El concepto es difícil de traducir. Por su sentido significa que los criterios por los que valoramos algo pueden variar imperceptiblemente.

Aclarémoslo con un ejemplo. Imagínese que está en un tren. Si quiere hacerse una idea aproximada de la velocidad a la que va el tren mira por la ventanilla. Observa el ritmo con el que pasan ante su vista postes eléctricos, casas y personas. Pero ¿qué sucede si por la vía de al lado va otro tren en la misma dirección? En ese caso solo puede apreciar la velocidad propia en comparación con la velocidad del otro tren. Solo percibe si el otro tren va más rápido o más lento, pero lo que ya no nota es si ambos trenes van a 100 o a 200.

El primero que utilizó la expresión *shifting baselines* fue el científico francoamericano de la pesca Daniel Pauly, de la Universidad de Columbia Británica en Vancouver²⁰³. Él planteó la cuestión de cómo puede constatarse y de modo fiable si en un mar se pesca demasiado o no. Es tan fácil determinar cuántos peces hay hoy como difícil decir cuántos había antes. ¿Por qué nivel de referencia para una población natural hay que orientarse? Con una sonrisa comprensiva Pauly constató que la mayoría de los investigadores siempre consideraban «natural» el número de peces que al comienzo de su carrera habían encontrado donde fuera. La medida de las cosas no es un gran valor objetivo sino una mínima experiencia personal. Y de una generación a otra se desplaza rápida e imperceptiblemente el límite de lo que consideramos normal.

Todavía a comienzos de los años 1980 bastaba, por regla general, un factor de protección del 2 hasta el 6 en la crema solar. Solo para los labios había ya un lápiz con el factor 10. Pero apóstoles del medio ambiente profetizaron que a causa del cambio climático se necesitarían algún día factores de protección del 20 o el 30. La mayoría de la gente consideró esto como un disparate. Y quienes lo creyeron temblaron ante ese escenario de horror: una señal abrasadora de la decadencia que amenazaba a Occidente por radiaciones solares sin trabas. Hoy, en 2010, la crema solar media tiene un factor de protección de entre el 20 y el 30. Incluso hay en el mercado productos con el 50 y más, lo que significa que para muchos centroeuropeos resultan imprescindibles. Pero apenas hay alguien especialmente inquieto por ello. Que la radiación solar haya aumentado lo tomamos ya desde hace tiempo como algo inevitable. Lo que antes considerábamos preocupante ahora lo vemos normal. Y si el factor de protección 10 antes resultaba elevado, hoy se considera bajo.

Mi ejemplo preferido, completamente personal, de *shifting baselines* es el olor corporal. En nuestra cultura hoy consideramos como normal y razonable que hombres y mujeres se duchen a diario, en el verano incluso varias veces. Pero hace solo unos cincuenta años ni siquiera había desodorantes. Mujeres y hombres se han besado y han dormido juntos durante algunos miles o decenas de miles de años mucho antes de que hubiera jabón, desodorante y agua de colonia. Y dado que nuestro sentido del olfato era

mucho más importante antes, es de suponer que sus narices no eran peores que hoy. Incluso algo tan elemental como nuestro sentido del olfato puede, pues, manipularse socialmente. Tal como la describe Patrick Süskind en *El perfume*, en una ciudad del siglo XVIII sería difícil que algún hijo de la civilización aguantara hoy. Para la gente de entonces, sin embargo, los olores fuertes eran algo tan normal que apenas nadie se inquietaba por ello. El debate sobre el mal olor en el mundo occidental comenzó cuando llegó la industrialización. El olor de gasolina en las calles, que hoy apenas percibimos, a comienzos del siglo XX mucha gente lo consideraba asqueroso e insoportable.

Nuestro sentido del olfato moral es exactamente igual de dependiente del contexto y tan manipulable como el físico. «En la actualidad cambiante es difícil decidir si uno se encuentra en un punto crítico de un desarrollo, a partir de qué nivel es irreversible una decisión o en qué instante del seguimiento de una estrategia surge una catástrofe.»²⁰⁴ Quien al mirar por la ventanilla del tren ve otro tren cambia su percepción de acuerdo con aquello a lo que mira o se compara. «Los seres humanos cambian sus valores porque su mundo cambia, no al revés.»²⁰⁵

Shifting baselines son un fenómeno completamente normal en nuestro mundo. Son la consecuencia de nuestra considerable capacidad de adaptación. Que podamos remover nuestros límites de la normalidad nos vuelve a preservar siempre, una y otra vez, de la desesperanza. En edad avanzada ya no comparamos nuestro estado corporal con el de hace cincuenta años sino que nos hemos acostumbrado «más o menos» a nuestra fragilidad. Incluso con dolores crónicos estamos bien o mejor, «dadas las circunstancias». Y en los barrios pobres y marginados de este mundo hay personas a las que «con todo» les va bien.

Lo mismo vale para nuestra moral. El experimento Milgram es un ejemplo impresionante del desplazamiento progresivo de un límite mediante muchos pasos pequeños. Un comportamiento normal. Cuando de niño, en un momento de descuido, robaba un trozo del pastel me partía uno muy delgado. Nadie notaría la diferencia. El éxito de esa ilusión y el ansia, para qué negarlo, me llevaron a cortar un trozo más, también muy delgado. Y etc., etc. Y mientras me seguía engañando a mí mismo de ese modo al final mi madre se dio cuenta de que faltaba un buen trozo de pastel.

Quien desplaza sus límites paso a paso a menudo pierde la capacidad de valorar con realismo las consecuencias de la cadena completa de la acción. Y si, como en el caso del experimento Milgram, no desplazamos los límites por propia voluntad, sino bajo presión, podemos perder incluso la orientación de qué es normal: nuestras normas, originariamente sentidas como tales, o las nuevas normas pretendidas del director del experimento. Según Harald Welzer es probable que solo una pequeña parte de las masas populares que aclamaron a Hitler en 1933 aceptase el Holocausto en todas sus horribles proporciones. Y sin embargo los nacionalsocialistas iniciaron su política de marginación y persecución no con la «solución final» sino con las leyes racistas de 1935. En 1938 ardieron las sinagogas durante la Noche de los Cristales Rotos. Y la guerra de aniquilación contra los judíos comenzó en el verano de 1941. Como en el caso de la elevación progresiva del número de voltios en el experimento Milgram, casi un pueblo

entero fue desplazando paso a paso en Alemania sus límites de lo justo y lo injusto²⁰⁶.

Encontramos *shifting baselines* en todas las partes de la sociedad. Qué remuneración consideramos «normal» por un trabajo determinado depende en gran medida de cuánto reciben otros. Un receptor de la prestación social mínima^{12*} en Alemania no se sentirá rico aunque lo fuera con el mismo dinero en Mali o en Bangladés. Como sucede con nuestra autovaloración, tampoco nuestro obrar sigue una razón superior sino una lógica interna. También los terroristas de la RAF creían que su actuación tenía sentido. En pocos años fueron desplazando paso a paso los límites de consideración de qué medio era legítimo en la lucha contra el Estado. Y cuanto más se marginaban de la sociedad tanto peor les parecía esta. No es, pues, una condición objetiva la que decide sobre lo que se hace, sino una situación sentida por uno mismo. O dicho con los sociólogos estadounidenses William Isaac Thomas (1863-1947) y Dorothy Swaine Thomas (1899-1977): «Cuando los seres humanos consideran real una situación, entonces ella es real en sus consecuencias»²⁰⁷.

Comportamientos de grupo y *shifting baselines* van estrechamente unidos muchas veces. Pues ¿de dónde he de sacar mi punto de partida para lo que es «normal» sino del comportamiento que observo en los otros? Para Ernst Fehr los desplazamientos pertenecen a las reglas de juego de nuestra cooperación condicionada: «Cuando se impone la creencia de que los otros no cooperan, entonces, efectivamente, no coopera nadie»²⁰⁸. Según Fehr esto vale tanto para la conciencia fiscal como para la moral del trabajo, el abuso social, la corrupción, la criminalidad o el dopaje en el deporte. Vamos variando nuestra conciencia de comportamiento «normal» dependiendo de lo que pensamos que hacen los demás.

Las personas rigen su comportamiento por lo que esperan que otros hagan o por lo que otros quieren de ellos. En ese aspecto, en determinadas circunstancias están incluso en situación de modificar su comportamiento hasta tal punto que se apartan de sus valores y convicciones. Cuanto más inadvertidamente se produce ese desplazamiento tanto más fácil nos resulta el cambio. De esta manera es posible que incluso graves errores nos parezcan «adaptaciones».

No hay duda de que nuestra capacidad de adaptarnos forma parte del secreto del éxito del ser humano en la evolución. Pero adaptación y autoimagen no se compaginan fácilmente. Mientras que adaptarse exige de nosotros flexibilidad para el cambio, para nuestra autoimagen siempre hemos de mantener la sensación de que seguimos siendo una y la misma persona. Pero ¿cómo compaginar esto?

Inhibirse

Cómo nos escondemos de nosotros mismos

Les juro (...) que ser demasiado consciente de uno mismo es una enfermedad, una auténtica enfermedad.

FEDOR DOSTOIEVSKI

Mendigar no es algo muy cotizado en la cultura occidental. Se considera indigno. Incluso nuestros sin techo ya no tienen que sentirse mendigos, nos venden sus periódicos callejeros: el *Berber*^{13*} como Yo-S.A. Puede que el día de San Martín los niños disfruten recolectando los dulces que la ciudadanía les regala, pero lo normal es que no enseñemos a nuestros hijos a mendigar golosinas o regalos. Y si lo hacen, la mayoría de las veces su comportamiento nos resulta penoso. A no ser que el mendigar esté expresamente permitido. Si todo el grupo mendiga y la moral del grupo declara el mendigar como ritual, entonces es «correcto».

Los niños alemanes tienen permiso para mendigar en San Martín. Y los niños estadounidenses en Halloween. Pero tampoco ellos están ni estuvieron a cubierto de observaciones. A comienzos de los años 1970 un grupo de niños mendicantes de clase media en California entró en el punto de mira de dos jóvenes científicos de nueva generación: Thomas Shelley Duval, de la Universidad del Sur de California, y Robert Wicklund, de la Universidad de Texas en Austin²⁰⁹.

La cuestión que se plantearon los psicólogos para los pequeños era de todo menos halagüeña. Lo interesante para ellos no era el hecho de mendigar. Más bien querían saber: ¿bajo qué condiciones los niños roban caramelos y cuándo prefieren no hacerlo?

Mientras que los niños observados iban cándidamente de casa en casa a pedir caramelos, los científicos manipulaban entre bastidores. Las señoras no solo daban a los niños unos cuantos caramelos sino que los tentaban. Cuando el grupo aparecía ante la casa, la mujer saludaba a los niños y, en vez de darles algo, señalaba una cesta con caramelos delante de la puerta de entrada. Cada niño podía coger un caramelo de la cesta. Entonces la mujer entraba en casa. Los niños se quedaban solos ante la cesta llena de caramelos. ¿Qué harían? ¿Aprovecharían la ocasión y se llenarían los bolsillos de caramelos?

Además, al robo de caramelos se añadió un detalle importante. En algunas casas los niños se veían en un espejo cuando ponían sus manos en la cesta. En otras no. ¿Y el resultado? Si los niños tenían que contemplarse a sí mismos mientras robaban, a menudo no lo hacían. Si no había espejo lo hacían con mucha más facilidad. (Cuando oí hablar de esto por primera vez comprendí enseguida por qué la «asesora financiera» que me vendió los seguros de vida y de bienes hace algunos años, en nuestro encuentro en un

restaurante de Berlín, no quiso sentarse de cara sino de espaldas al espejo de la pared.)

Naturalmente, el hurto de caramelos de los niños californianos es también un caso de legitimación por conformidad o conformismo. Cuando uno robaba, les resultaba más fácil robar también a los demás. Pero el espejo impedía muchas veces que alguien se decidiera a hacerlo el primero. Quien se ve obligado a contemplarse a sí mismo mientras hace algo, la mayoría de las veces actúa con mayor moralidad que cuando no ha de reflexionar mucho sobre sí mismo. Ocultamos, pues, nuestro obrar no solo ante los otros sino también ante nosotros mismos. El truco es: si no tomamos *conciencia* de nuestras decisiones y acciones, tampoco las identificamos con nuestra autoimagen. Cuántos infractores de tráfico hay, por ejemplo, que no tienen sentimiento de culpa alguno. Aunque nada más sea, en efecto, porque no han cometido sus delitos conscientemente. De este modo no es difícil considerarse mejor de lo que se es.

Thomas Shelley Duval se suicidó en 2002. Robert Wicklund ha seguido hasta hoy con sus estudios y experimentos en varias universidades, entre ellas la de Bielefeld. La investigación de los mecanismos por los que unas veces dedicamos más atención a nuestra autoimagen y otras menos ocupa hoy a toda una rama científica de la psicología social. Hay cientos de tests de espejo que lo corroboran. La psicóloga canadiense Martin Ginis, de la Universidad McMaster de Ontario, puso sobre una bicicleta estática durante veinte minutos a dos grupos de 46 mujeres desentrenadas²¹⁰. Mientras que un grupo entrenaba ante un espejo el otro miraba solo a una pared. Como era de esperar, las que tuvieron que contemplarse en el espejo manifestaron que se habían sentido bastante mal. Dijeron incluso que estaban especialmente cansadas. Las mujeres que entrenaron ante una pared sentían menos esos problemas o nada en absoluto. Mientras que sin espejo uno puede concentrarse en el ejercicio, ante el espejo no paramos de examinarnos. ¿Somos poco deportivos, estamos demasiado gordos, viejos, feos? Nuestros deseos en relación con nuestra autoimagen entran en conflicto con lo que percibimos. Un problema que nos gusta eludir a diario.

La mirada en el espejo nos muestra la discrepancia entre nuestros deseos, ideas y normas, por un lado, y nuestra apariencia y comportamiento, por otro. Solo pocas personas se enfrentan a su imagen en el espejo con gran calma y tranquilidad. Y la mayoría de las veces en esos casos lo que está en primer plano es más bien nuestro atractivo físico que nuestra integridad moral. Pues cuando reflexionamos sobre nosotros mismos seguro que lo hacemos más a menudo sobre nuestra apariencia que sobre nuestras decisiones sociales. Y ante un vídeo que nos haya rodado un amigo nos sorprendemos más de *cómo* decimos o hacemos algo –de nuestra voz y nuestros movimientos– que de *lo que* hacemos.

El motivo de nuestra irritación es, por lo demás, fácil de identificar: rara vez nos encontramos en un estado de autoatención en la vida cotidiana. Es verdad que el ser humano es el único animal que puede observarse a sí mismo viviendo, pero eso no significa en absoluto que haga uso muy a menudo de esa posibilidad. En lugar de ello hemos de aprender, nosotros, habitantes morales de la caverna, que prestarnos atención a nosotros mismos es algo tan fugaz como nuestras demás atenciones.

¿Con qué frecuencia meditan los seres humanos sobre sí mismos? Esa cuestión la planteó el psicólogo húngaro Mihály Csíkszentmihályi (1934), de la Universidad de Chicago. Este profesor, cuyo nombre suena como una caricatura de Tim y Struppi de un europeo oriental, es un *enfant terrible* del futuro. Nacido como hijo del cónsul húngaro en Italia, tuvo una niñez y una juventud movidas²¹¹. Vive el descenso social de sus padres de diplomáticos a gastrónomos en Roma, tiene que abandonar la escuela y se va valiendo como puede con diferentes trabajos. En 1956 Csíkszentmihályi emigra a Estados Unidos y estudia psicología en Chicago. Se gana la vida entonces como portero de noche en un gran hotel. Su entusiasmo por la orientación científico-natural de la psicología en Chicago, de todos modos, se mantiene en ciertos límites. Aprende cómo identifican las ratas a su prole pero no lo que realmente le interesa: ¿por qué los seres humanos son como son? ¿Por qué son infelices tan a menudo? Y ¿qué les impide ser de otro modo?

Durante su tesis doctoral, a comienzos de los años 1960, Csíkszentmihályi descubre un fenómeno que le fascina. Un artista que trabaja en su obra y está totalmente entregado a ella es a menudo muy feliz, sin duda. ¡Una felicidad, por cierto, que en ninguna teoría de la felicidad de aquel tiempo se menciona siquiera! Los psicólogos de Chicago definen la felicidad, en tal caso, como hoy los sociobiólogos. La felicidad sería el cumplimiento de nuestros intereses biológicos por reconocimiento, fama, poder, dinero, sexo y amor. Pero el ser humano que realiza en trance su trabajo, el niño que juega, el montañero, el músico, el deportista aficionado entusiasta: todas esas personas no esperan ninguna forma de recompensa más elevada que el momento. Son felices solo por lo que hacen. Olvidan que tienen hambre o sed y no piensan en ninguna otra cosa que en lo que hacen.

Las investigaciones de Csíkszentmihályi permanecen casi dos decenios prácticamente desconocidas para el gran público. E incluso son pocos los colegas que se interesan por el fenómeno del *flow*. Solo en los años 1990 llega el gran éxito. Casi de la noche a la mañana el húngaro se convierte en una estrella con sus extrañas investigaciones. Un artículo sobre él en la renombrada revista *Newsweek* le abre el camino. En 1990 escribe su primer libro dirigido al gran público. El boca a boca convierte a *Flow. El secreto de la felicidad en un best seller internacional. Incluso el presidente estadounidense Bill Clinton lo cita en 1997 entre sus libros preferidos*.

La irrupción de Csíkszentmihályi en la ciencia especializada, sin embargo, ya había tenido lugar unos diez años antes. A comienzos de los años 1980 introduce un nuevo instrumento en la psicología, que llama *pager*. E inventa a la vez un nuevo método de acumular experiencias reales. Cuando los psicólogos querían saber cómo se sienten las personas, la mayoría de las veces les hacían llenar un formulario. Pero Csíkszentmihályi estaba seguro que de ese modo se medía lo falso; a saber: cómo las personas *creían posteriormente* que se sentían. En lugar de habérselas con sensaciones auténticas uno se encontraba con una especie de autobalance. Pero son cosas diferentes. Csíkszentmihályi, en cambio, provee a sus sujetos de experimentación de radio-receptores electrónicos y les envía señales a intervalos irregulares. Cada vez que escuchan el pitido del localizador, tienen que escribir en un cuaderno lo que están haciendo en ese momento, lo que sienten

y en lo que están pensando.

En una de sus numerosas series de tests, Csíkszentmihályi y su colaborador Thomas Figurski (¡también el nombre es auténtico!) fueron a cinco empresas diferentes²¹². Encontró 107 empleados de edades entre 19 y 63 años que estaban dispuestos a participar en el experimento. Él los motivó para que llevaran un *pager* durante una semana. El aparato pitó entre siete y nueve veces al día a intervalos discrecionales. Y los participantes en el experimento escribieron cada vez lo que estaban haciendo, lo que pensaban y lo que sentían en ese momento.

Uno de los resultados más espectaculares del experimento fue que la mayoría de las personas apenas se tomaban tiempo al día para recapacitar sobre sí mismos. Sus pensamientos iban de acá para allá entre el trabajo y el hogar, pensaban en fragmentos de conversaciones que recordaban, tenían sueños diurnos o hablaban sobre cosas bastante intrascendentes.

¿Recuerda usted la hipótesis de que un investigador extraterrestre del comportamiento que nos estudiara habría de llegar a la conclusión de que dirigimos bastante poco nuestra vida diaria por nuestros intereses concretos? (cfr. *Ajedrez social*). Csíkszentmihályi confirma eso mismo también en el caso de la atención que nos prestamos a nosotros mismos. Solo el 8 por ciento de todos los pensamientos de las personas encuestadas se movían en torno a ellas mismas²¹³. Los participantes en el experimento escribían con mucha mayor frecuencia incluso que en ese momento «no pensaban» (aunque yo dudaría de que eso sea posible. Un yogui probablemente aseguraría que para conseguir tal cosa se necesita una experiencia de meditación de decenios).

Las personas normales no son filósofos morales. Y en lugar de partir de una autoatención continua deberíamos hablar mejor de una *continua autodesatención*. Por eso un gran problema en relación con nuestras acciones morales es que con frecuencia no nos asumimos en absoluto como los causantes de ellas. Ya el filósofo inglés John Locke (1632-1704) hizo notar que con ello a menudo nos creamos dificultades sorprendentes en cuestiones morales. En el capítulo «Sobre identidad y diferencia» de su *Ensayo sobre el entendimiento humano* (1689) subraya que los seres humanos están en condiciones de atribuirse a sí mismos su comportamiento. Sí, pero ¿qué sucede con aquellos que no lo hacen? ¿Son «culpables» del todo?

Para justificar a nuestra extraña especie hay que conceder en principio que no está hecha para meditar continuamente sobre sí misma. Según Dostoievski, un comportamiento así sería incluso una enfermedad. Además, quien piensa en sí mismo sin interrupción es probable que no llegue a nada. Un punto esencial de la investigación-*flow* de Csíkszentmihályi es que cuando más felices somos es cuando nos concentramos al máximo. Pero no sobre nosotros mismos, sino sobre lo que hacemos. Observarse sin cesar a sí mismo puede incluso ser fuente de un mal permanente. Desperdiciamos la felicidad del momento, estamos como «a nuestro lado» incluso cuando podríamos vivir algo bonito. Y por ello no actuamos mejor sobre nuestros prójimos, sino menos auténticamente. Si todo va mal nos volvemos hipercríticos frente a nosotros mismos. Al final nos sentimos como actores equivocados en nuestra propia película.

El arte de la vida consiste sin duda en inhibirse, en no tomarse las cosas como nada personal. Quien no es capaz de inhibirse en este sentido tiene las mejores oportunidades de volverse loco. No otra cosa vale también de nuestra autoatención. Los buenos actores no ensayan su papel ante un espejo. No se concentran en la imagen que dan sino en la figura que encarnan. También se puede intentar con yoga o con meditación, que nos ayudan a prescindir del reflejo de nuestra autoimagen. Aunque es preferible, por más sencillo, sustraer la atención sin más. Toda la industria del entretenimiento es un recurso para olvidarnos de nosotros mismos. Cuando vemos una película interesante apenas pensamos en nosotros mismos. Los juegos de ordenador en los que se realizan disparos se juegan sin ninguna autorreflexión. Y si no hay otro remedio, una solución es también el alcohol. Puede uno beberse bellamente a una chica, dicen los colonienses (es decir, verla, por los efectos del alcohol, más bella de lo que es). Pero es mucho más importante beberse bellamente a uno mismo. En una sociedad que adora la belleza como ninguna otra antes, la mirada borrosa a uno mismo es muchas veces una bendición.

Con la atención a uno mismo sucede algo curioso. Una enseñanza de la vida diaria nos dice que ciertos déficits de autoatención pueden servirnos de mucho. Cuanto menos nos pongamos en cuestión a nosotros mismos, mayor capacidad de decisión y éxito tendremos en nuestros empeños. Quien quiere ser político de altura o director general hará bien en no ejercer una terapia desmedida sobre sí mismo. Los filósofos morales, por el contrario, prefieren reconocer el grado de madurez de una persona por su capacidad para reflexionar sobre sí misma. Para el filósofo moral Lawrence Kohlberg alcanzamos el nivel máximo de moralidad cuando dirigimos nuestro comportamiento por principios éticos de validez universal. Pero esto presupone que meditemos mucho y muy profundamente sobre nosotros mismos²¹⁴.

Es cierto: en la moral no nos las arreglamos sin autoatención. Ahí está el problema. ¿Cómo entrenarse en la vida en lo que, por lo demás y por buenos motivos, uno preferiría desentrenarse?

La situación es muy complicada. No es extraño que en la psicología moral se enfrenten dos escuelas que afirman justo lo contrario una de otra. La escuela clásica, que se remite a Piaget y Kohlberg, da más bien poco valor en general a nuestros instintos sociales. Se da por satisfecha cuando conseguimos mejorar nuestra autoobservación y actuamos tan *analíticamente* como sea posible. No son los instintos los que han de determinarnos, sino nuestra reflexión. Varios psicólogos morales de la actualidad, en cambio, apuestan mucho más por nuestros instintos sociales. Por regla general, según ellos, como mejor sabemos qué hay que hacer desde el punto de vista moral es *intuitivamente*.

¿Qué es lo correcto, pues? ¿Hemos de dominar nuestros sentimientos y amansarlos analíticamente? ¿O hemos de aprender de nuevo a obedecerlos mejor? En una palabra: ¿hemos de escuchar más lo que otros dicen? ¿O basta con escucharnos a nosotros mismos en nuestro interior? ¿Encontramos la decisión correcta mirando al espejo? ¿O en la meditación?

En este contexto los psicólogos distinguen dos tipos diferentes de motivación. A veces el estímulo para hacer algo viene de nosotros mismos. El niño que con mejillas

encendidas está absorto en su libro lo hace por impulso propio. Su motivación es *intrínseca*, es decir: viene de dentro. Un niño que en la escuela se ve obligado a hacer sus deberes lo hace por un motivo que viene de fuera, es decir *extrínseco*. El mejor ejemplo para entender la diferencia proviene de Mark Twain: «En Inglaterra hay ricos *gentlemen* que pasean a diario veinte o treinta millas en un coche tirado por cuatro caballos simplemente porque ese privilegio cuesta una considerable suma de dinero; pero si se quisiera remunerarlos por ello como por una prestación de servicio, el asunto se convertiría en trabajo y ellos desistirían».

No otra cosa sucede en la moral. Que no matemos a nuestros colegas de trabajo no se debe al miedo al castigo sino solo a que una persona normal no quiere tal cosa (aunque de vez en cuando puedan ocurrírsele ideas así). La motivación es mucho más fuerte intrínseca que extrínsecamente. Por el contrario, para el pago de impuestos nos suele faltar todo motivo intrínseco. Pagar impuestos no es un comportamiento específico del ser humano desde los primeros tiempos, por eso no se puede hablar de un instinto social. La motivación es extrínseca: si no pagamos impuestos nos amenazan sanciones.

Ya Aristóteles conocía esta diferencia entre motivación intrínseca y extrínseca. El mayor éxito de su ética fue una conciliación refinada. Vivir virtuosamente significa ejercitar las motivaciones externas hasta convertirlas en motivaciones internas. En términos prácticos esto significa: o mucho ejercicio de adiestramiento o mucha autoatención, o mejor ambas cosas.

No de modo muy diferente lo vieron Immanuel Kant y los psicólogos y pedagogos inspirados por él como Piaget y Kohlberg. El último peldaño de la moral se alcanza en el momento en que nos observamos en nuestro obrar y nuestras acciones están de acuerdo con lo que fundamental y generalmente consideramos bueno y correcto. Y cuanto más coincidan la motivación intrínseca y la extrínseca, tanto más maduros seremos moralmente. En cristiano: somos buenas personas cuando cumplimos con agrado nuestras obligaciones morales. Cuando también queremos lo que debemos.

Hasta aquí la idea bonita. Es probable, sin embargo, que en la vida real haya muy pocas personas que vivan así. En la realidad la linterna de la autoatención se mantiene muy temblorosa en nuestra mano. El sociólogo estadounidense Erving Goffman (1922-1982), profesor en la Universidad de California en Berkeley y más tarde en la Universidad de Pensilvania en Philadelphia, puso el dedo en la llaga. Para esclarecer nuestro yo mediante una atención permanente primero tendría que haber siquiera un yo. Pero lo que llamamos identidad se disocia en muchos roles diferentes. El motivo es bastante sencillo: como seres vivos que tienen intenciones y pueden reconocer intenciones en otros nos sentimos siempre observados. O dicho con Goffman: nunca somos completamente auténticos. Estemos en presencia de otros o estemos solos, siempre representamos algo. Tratamos de convencernos de algo, nos presentamos como algo y aparentamos ser algo.

Hacer y ser, según Goffman, no son nunca lo mismo en la naturaleza del ser humano. Esto significa para nuestra autoatención que siempre nos iluminamos desde la perspectiva del papel que estamos desempeñando en ese momento. Y lo gracioso es que al hacerlo

nos identificamos más con el papel que con nosotros mismos. Dicho de otro modo: cuando nos alumbramos a nosotros mismos con la linterna no nos identificamos tanto con aquel sobre el que recae su luz, sino ¡con el que sostiene la linterna!

Podemos aclarar esto con un ejemplo terrible. En el proceso al 101 Batallón de Policía uno de los acusados manifestó: «Procuré, y me fue posible hacerlo, fusilar solo a niños. Sucedió que las madres llevaban a sus hijos de la mano. Mi vecino disparaba entonces a la madre y yo al hijo correspondiente, pues por determinados motivos me dije que el hijo sin su madre ya no podría vivir. En cierta medida tendría que tranquilizar mi conciencia liberar a niños de una vida que les resultaría imposible sin su madre»²¹⁵.

Decisivo para la actuación del policía fue el papel que tenía que desempeñar como miembro del batallón: debía o estaba obligado a perseguir y matar a tiros a seres humanos. Pero dado que ese papel no estaba en consonancia con los valores que él como ser humano reivindicaba, tuvo que inventarse una disculpa que le hiciera más fácil su cometido. En lugar de abandonar su papel cambió la dirección de la luz de su linterna de modo que le hiciera más soportable su autoimagen. Y así consiguió sentirse «bien» (o «bueno») ante sí mismo y en comparación con los demás.

Para Harald Welzer esta es la prueba de que la mayoría de los asesinos de la Shoá no se habían liberado del todo del corsé de su educación y moral. En lugar de ello, con el fin de no poner en peligro su autoimagen de «hombres buenos», se cuidaron de protegerse distanciándose del papel encomendado. «Ello muestra que fue el autoconvencimiento de que *a pesar de todo* su caudal moral seguía intacto el que les permitió cometer asesinatos y no sentirse asesinos al hacerlo. En cierta medida asesinaban no como personas sino como portadores de una misión histórica ante la que hubieron de renunciar necesariamente a sus exigencias, sentimientos y resistencias personales.»²¹⁶

El hecho de que percibamos siempre nuestra autoimagen desde una determinada o indeterminada distancia de rol hace del asunto de la moral algo bastante complicado. Pues el rol decide en gran medida cómo nos comportamos en una situación dada. Así, en el caso del 101 Batallón de Policía, hay una serie entera de normas de rol que aligeraron el crimen. Ya el uniforme de policía o de soldado puede contribuir a anular nuestros instintos sociales. Si llevamos uniforme también en la percepción de los otros somos personas solo limitadamente. En primer lugar, somos portadores de un rol o autoridad. Las armaduras se convirtieron en uniformes no solo para diferenciar ejércitos y niveles de rango sino también para hacer desaparecer la individualidad. Contribuyen al anonimato del enemigo pero en cierta medida también al anonimato propio. Cuando como portadores de un uniforme de soldado nos insertamos en un mando superior ejercemos una especie de autocamuflaje con respecto a nuestros instintos sociales. Y bajo determinadas circunstancias la detracción de lo individual en la imagen que doy me hace más amoral; porque ya no me identifico con el que *por lo demás* soy.

Solo pocas veces volvemos a encontrarnos en la vida normal en situaciones en las que cambian los actores principales de la película que rodamos de nuestra vida. Pero pertenece a casi cualquier vida reinterpretar informaciones o acontecimientos autoamenazantes de modo que importen menos. En lugar de seguir pensando preferimos

actuar, como en el caso del experimento Milgram. O procuramos convencernos de que las cosas no son tan malas, como en el caso extremo del policía del batallón que hablaba de «liberar» a los niños que mataba.

Los seres humanos son quizá los únicos animales que pueden observarse con atención a sí mismos. Pero nuestra autoatención es un recurso limitado que solo utilizamos limitadamente. Además, a menudo no es compatible con nuestra felicidad. Desde el punto de vista moral, conocemos muchos trucos para activar y desactivar nuestra autoatención de modo que con frecuencia conseguimos sentirnos bien frente a nosotros mismos.

No creo que nadie pueda esperar que todo esto no deje huellas en nuestra autoimagen. Hacerse ilusiones permanentemente es difícil y trae consecuencias. Por mucho que nos engañemos, trapicheemos con nosotros mismos y nos rehuyamos, no podemos eludir el hecho de que cada uno de nosotros tiene que rendir cuentas a su autoimagen. Toda persona normal está hecha de este modo. Y quien no conoce esas dificultades y miserias puede contarse entre una minoría muy sospechosa. Quien, por ejemplo, infravalora a otros para sobrevalorarse a sí mismo —una de las tretas más frecuentes en nuestra vida— es posible que arregle su cabeza en una situación concreta, se sienta más libre y mejor. Pero con esos medios, a largo plazo y de forma continuada, se hurta la oportunidad de una vida feliz y plena.

El comparativo categórico

Por qué nunca somos responsables

En caso de que sea cierto que una media verdad es ya una media mentira, lógicamente una media mentira tiene que ser ya una media verdad. Y entonces dos medias mentiras serían la verdad completa.

Guy REWENIG

Luxemburgo es una nación pacífica. Pero el año 2008 las emociones salpicaron entre el Sauer y el Mosela tan alto como nunca antes. Justo para el festival del automóvil el ministro de Medio Ambiente Lucien Lux presentó una campaña para la protección del clima. Quien comprara coches con una emisión de CO² escasa sería recompensado. Nada menos que 750 euros regalaría el Estado a todo comprador respetuoso con el medio ambiente. En contraposición, el ministro elevaría los impuestos a vehículos especialmente dañinos para el medio ambiente. Desde el 1 de enero de 2007 el Estado ya calcula los impuestos de circulación no por la cilindrada sino por la cifra de emisión de CO² del vehículo.

También la población de Luxemburgo considera la protección del clima un objetivo importante. Se protege el medio ambiente y pueden permitírselo. El luxemburgués instruido sabe que el tráfico individual contamina en medida considerable. Luxemburgo es un país de coches. El culto a la chapa propia es aún mayor que en los países vecinos. El carburante es barato. Y lo que el luxemburgués no insufla al aire lo hacen los turistas de gasolinera (para llenar el depósito). Según datos del Ministerio de Medio Ambiente, la cantidad de materia contaminante casi se ha triplicado entre 1990 y 2006: de 2,7 a 7,3 millones de toneladas de CO².

También Luxemburgo firmó el Protocolo de Kyoto. Se obligó a reducir sus emisiones de CO² hasta 2012, frente a las de 1990, en un 29 por ciento. Una encuesta del año 2006 había mostrado que el 84 por ciento de los ciudadanos luxemburgueses deseaba un ministro de Medio Ambiente que gestionara una protección del clima en verdad efectiva. Pero cuando Lux obligó a pagar a los mayores contaminadores entre los titulares de vehículos hubo de enfrentarse a una oleada de indignación. Indignación, protestas y manifestaciones se extendieron por doquier. «Si algo me ha desilusionado en los últimos años», se quejaba, «ha sido la falta de valor de la clase política en la discusión en torno a los impuestos de los automóviles. Aunque antes dominaba un amplio consenso en los impuestos referidos, al final se produjo por distintos lados un debate político simplemente indigno»²¹⁷.

¿Qué había sucedido? Los impuestos de circulación de Luxemburgo son de los más

bajos de Europa occidental. E, incluso tras la reforma, a casi uno de cada dos coches matriculados tras 2008 se le carga con menos de 100 euros al año. Solo un 8 por ciento paga más de 300 euros al año. ¿Cómo, pues, partes de la población de Luxemburgo, que, considerado en su totalidad, es un país acaudalado y respetuoso con el medio ambiente, pudieron indignarse tanto por una medida que correspondía a sus mejores propósitos e intereses a largo plazo?²¹⁸

Seguro que Luxemburgo no es ningún caso especial. Es de suponer que también en otras naciones la moral acaba cuando se trata del automóvil. Bajo la envoltura protectora de la chapa del coche a muchos les abandona el instinto social de nuestros antepasados, que generalmente garantiza nuestro trato pacífico con los demás. Carrocería blindada, velocidad de guepardo y una necesidad de espacio ampliada a seis metros cuadrados no estaban previstas en nuestra evolución psíquica. Pero también en nuestro trato con nuestro yo ampliado de cuatro ruedas se nos escapa la razón. Personas en su sano juicio ponen nombre a sus coches. Y el Estado, que garantiza su seguridad personal, su formación y su renta, aparece como el enemigo natural.

Los ciudadanos de Luxemburgo pueden permitirse los nuevos impuestos de circulación. Si vivieran en Alemania podrían incluso festejar lo poco que tienen que pagar. Pero los luxemburgueses que protestaban no festejaban nada. Se encargaron de que su ministro de Medio Ambiente, el que les había sometido a esa terrible y desconsiderada exigencia, no volviera a ser elegido. Resulta evidente que no se compararon con sus vecinos europeos sino única y exclusivamente con el estándar anterior a la reforma.

Luxemburgo vive, como ningún otro país en la eurozona, de la economía financiera internacional. Y depende de ella en grado sumo. Luxemburgo es como una jaula tropical de un zoo. Si se abriera el tejado, el biotopo se estropearía en muy poco tiempo. Pero los papagayos que hubiera en ella difícilmente volarían a otra parte, ya que están acostumbrados hace demasiado tiempo a que se les eche de comer con la mano. ¿Cómo seres humanos adultos con buena formación pueden ser tan extraños? ¿Cómo consiguen cerrar tan fuerte los ojos ante la realidad que les rodea? ¿Cómo puede ser que una suma de dinero, aumentada de forma insignificante, para el impuesto del automóvil sea peor que la contaminación ambiental?

Para responder a estas cuestiones hay que comprender de qué modo se comparan los seres humanos unos con otros. Todo lo que sabemos sobre nosotros mismos lo sabemos por intercambio y en comparación con otros. Sabemos quiénes somos porque sabemos lo que no somos. Y porque sabemos o imaginamos cómo nos ven otros. Para valorar el juicio de los otros hemos de comparar a su vez a esos otros. Con otros otros y con nosotros mismos. Toda nuestra vida social es una serie casi infinita de comparaciones. El comparativo categórico es innato en el ser humano, el imperativo categórico no.

En una pequeña e idílica calle apartada del barrio de Lindenthal se encuentra la cátedra de psicología social de la Universidad de Colonia. El edificio está recién saneado, su estándar supera con creces el nivel de la mayoría de las demás instalaciones de la universidad. Mi primer pensamiento esta mañana. El instituto de esta universidad en el

que trabajé hace casi veinte años no parecía tan confortable. Estoy citado con el titular de la cátedra Thomas Mussweiler. Un joven profesor con una sonrisa como la de Dieter Nuhr^{14*}. La estadística comparativa probablemente arrojaría: el psicólogo social más renombrado de Alemania, al menos de su generación. Mussweiler solo tiene 41 años. Hace cuatro años recibió el premio Gottfried Wilhelm Leibniz, la distinción científica más importante en el ámbito de lengua alemana.

Desde entonces Mussweiler es una firme magnitud del futuro. Recibió ese premio porque desencadenó una pequeña revolución y echó por tierra un viejo dogma de casi cincuenta años. Los psicólogos sociales habían supuesto durante bastante tiempo que las comparaciones sociales seguían una regla bastante simple: Si me comparo con personas que considero «peores» me siento bien. Si lo hago con personas que considero «mejores» me siento mal. El mecanismo es familiar también a cualquier no-científico. Cuando en la escuela sacaba un cinco en un trabajo escrito siempre me encargaba de advertir a mis padres lo malas que habían sido las notas de ese trabajo en general. «Tendríais que ver cuántos sacaron un cuatro.» Esto me ayudaba. El gris del cinco se volvía considerablemente más claro. El pulido de mis palabras lo reavivaba. Unas cuantas palabras más y comenzaría a brillar. ¿No rutilaba ya un poco? A mi padre, en cambio, eso le impresionaba poco. Sonreía desdeñoso. También él había sacado los mejores cincos de su clase. Así que yo no necesitaba hacer más esfuerzos para convencerle.

También Mussweiler conoce las ventajas y desventajas de la comparación hacia arriba y hacia abajo. Hay casos en los que la comparación hacia abajo realza y la comparación hacia arriba deprime. Quien en un test de buena forma física piensa en Michael Jordan es más fácil que se desmotive que quien se compara con el Papa²¹⁹. Cuando era estudiante, Mussweiler había adquirido así sus propias experiencias. Era uno de los mejores alumnos en matemáticas de su promoción, así que tras el bachillerato comenzó a estudiar matemática. Pero en la universidad corrían otros vientos. Entre numerosos genios matemáticos altamente dotados hubo de revisar su autoevaluación. Aguantó la comparación durante tres meses. Después se cambió a psicología. Con los brazos tras la cabeza sonríe con su sonrisa Dieter Nuhr: «No me ha pesado, si no lo hubiera hecho quizá fuera hoy un mal matemático de seguros».

Pero lo importante del punto de vista de Mussweiler es que todos estos casos no constituyen una regla fija. Pues también comparaciones «hacia arriba» pueden motivarnos. ¿Por qué si no hay modelos que imitamos? La mejor oportunidad para una comparación hacia arriba positiva se da cuando entre nuestro modelo y nosotros mismos encontramos semejanzas²²⁰. Alguien semejante que, en cierto aspecto, nos parece mejor es un modelo ideal. Si, por el contrario, nos resulta completamente extraño, lo más probable es que no le imitemos.

Otra prueba de ello la proporcionó el colega estadounidense de Mussweiler, Jonathon Brown, de la Universidad de Washington en Seattle²²¹. Brown mostró a sus participantes femeninos en el experimento fotografías de modelos de pasarela. A continuación pidió a las jóvenes valorar su propio atractivo. Como era de esperar el resultado no fue

demasiado favorecedor. En otro experimento el investigador añadió un detalle. Explicó a las jóvenes que había elegido para ellas una modelo que cumplía años el mismo día que ellas. Y, mire usted por dónde, esa coincidencia personal a las participantes les dio alas. El punto (ficticio) en común se encargó de que se sintieran un poco más parecidas a la modelo. Se valoraron a sí mismas claramente mejor que el primer grupo.

Es importante entender las reglas por las que nos comparamos. Nos aclara mucho más que solo comprender de qué depende que nos encontremos guapos o listos. También son considerables los efectos para nuestro obrar moral. Que consideremos cuantioso un donativo de cien euros depende en gran parte de cuánto den nuestros amigos o familiares. Y que los policías del 101 Batallón de la Reserva consideraran «en orden» su labor asesina lo determinó asimismo su entorno, con el que se compararon. Piénsese otra vez en el policía que hacía alarde de haber matado a tiros «solo» a niños. En comparación con lo que hacían los demás esto le pareció «mejor». El asesino de niños tomó como punto de referencia al colega que a sus ojos hacía algo más horrible que él: matar a madres.

En el lenguaje de la psicología social un punto de referencia así es el *estándar* de mi comparación. Ese drástico y horroroso ejemplo muestra cuán *relativamente* funciona a menudo nuestra moral. El mismo mecanismo con el que adorné mi cinco vale también para el policía que mata a niños: «Yo *solo* he... Mientras que los otros han...».

No todo proceso de comparación nos resulta consciente. La gran mayoría de las comparaciones, según Mussweiler, suceden de manera espontánea e inconsciente. Y solo pocas veces reflexionamos sobre el *estándar* y la medida de nuestra comparación. A menudo nos comparamos casi al azar con cualquiera de nuestro entorno²²². Por lo que, como es lógico, hemos de corregir más tarde esa primera valoración. Pero también esto lo hacemos muy a menudo inconscientemente. Nuestros puntos de comparación varían y nuestras imágenes modélicas cambian igual que las imágenes que rechazamos. Pero para la mayor parte de esas comparaciones no necesitamos una introspección prolongada. Se producen de un modo suave y a menudo apenas perceptible.

A la esencia de nuestro comparar permanente pertenece la superficialidad. Solo muy pocas veces llegamos a compararnos con todo detenimiento y según todas las reglas del arte. Normalmente nos basta y nos sobra con unos cuantos puntos de referencia. Quien participa en un *casting* de modelos compara a su competencia menos según valores interiores que según atributos externos. En el caso de un concurso de lectura poética, en cambio, los criterios son otros. De todos modos, a la mayoría de las personas que encontramos a diario las clasificamos solo de forma esquemática: «mujer vieja», «típico sin techo», «policía», «camarero pesado», «vecino simpático», etc. La capacidad de atención de nuestros cerebros es limitada. Y como habitantes de la caverna que somos, solo hemos de saber qué contribuye de hecho a nuestra (auto)orientación.

No obstante, al comparar también hay costumbres. En parte puede ser fruto de la educación, y mucho de entrenamiento durante años y decenios. Seguro que podríamos clasificar con gran rapidez a las personas de nuestro entorno según sean proclives a comparaciones descendentes o ascendentes. (Al menos en el caso de críticos literarios

esto resulta muy sencillo la mayoría de las veces. Unos sienten un impulso irresistible a fortalecer su ego menospreciando a autores conocidos. Otros, por el contrario, se sienten enaltecidos por una alabanza que mostraría su competencia profesional.)

Lo fastidioso de la moral parece ser que precisamente en ese ámbito tendemos más a menudo a comparaciones hacia abajo que a compararnos con ejemplos modélicos. Lo que nos resulta fácil en el caso del deporte o del dominio del piano, en la moral nos resulta más difícil. El motivo reside en que determinados talentos y habilidades constituyen solo una pequeña parte de nuestra autoimagen. Cuando, por el contrario, nos ponemos en cuestión nuestra moral, ponemos también en juego todo lo demás.

Las comparaciones morales no son el terreno preferido de la psicología social. Y, en relación con otros temas, están mal investigadas. Mientras que en el deporte nos resulta fácil admitir que alguien es mejor, en la moral eso mismo resulta más difícil. Preferimos aceptar a personas que nos parecen tan infinitamente «buenas» que ni siquiera se nos ocurriría la idea de comparar su obrar con el nuestro. La Madre Teresa y Mahatma Gandhi no ponen en cuestión nuestra autoimagen. Pero sí mi hermano, por ejemplo, que cree que es más íntegro que yo a nivel moral. Si se considera el asunto con un punto de cinismo, podría pensarse que justo ahí reside el sentido psicológico de los «santos» en la Iglesia católica: cuanto más divinos parezcan sus actos, menos tienen que ver con los míos.

Personas completamente normales pasan mucho tiempo fortaleciendo su ego cada día. Nos aplicamos las debilidades de los otros como si se tratara de una medicina curativa. Por todas partes acechan incongruencias, doble moral y bajos instintos. ¿Y nosotros mismos? Estabilizamos nuestro ego mediante un pacto. Entre amigos establecemos el compromiso tácito de no incomodarnos unos a otros con cuestiones de tipo moral. No preguntamos: «¿Qué porcentaje donas de tus ingresos?», aunque nada más sea porque su respuesta inmediata es: «Y ¿tú cuánto donas?». Incluso los mejores amigos contestan a tales demandas con la máscara de una pregunta reticente.

No nos gusta que nos hagan responsables. ¿Quién puede arrogarse el derecho de requerirnos a que demos dinero para la conservación de la selva tropical? ¿A quién prestamos oídos cuando se nos reprocha ser demasiado egoístas? ¿A quién permitimos que nos diga que hacemos algo mal en la educación de los hijos? Quien pretende hablarnos a la conciencia necesita una licencia especial para ello, licencia que a menudo ni siquiera expedimos a nuestros cónyuges. Moralizar es una palabra que suena desagradable. Y el «apóstol moral» no es un contemporáneo bien visto.

Desde los años 1990 la expresión «buena persona» nos preserva de tener que ser demasiado buenos. Es verdad que el concepto surgió ya en el nacionalsocialismo como un insulto. Pero se hizo popular cuando aparecieron en la palestra críticos más jóvenes contra las pretensiones morales del movimiento de 1968. De repente se acabaron las preocupaciones. Pues ¿a quién le gustaría ser tan importuno moralmente y tan ingenuo como las «buenas personas»? El ataque a las buenas intenciones fue tal que los fustigados ni siquiera respondieron cuestionando si sus críticos no eran a su vez lo contrario, es decir, «malas personas».

Hoy vivimos en una sociedad en la que es costumbre exhortar al bien a «la humanidad». Pero ¿quién es la humanidad? Cuando nos concierne recordamos que ya no somos niños pequeños que hayan de dejarse educar. ¿De dónde saca el moralista su autoridad? ¿Es realmente él una persona mejor que nosotros? Seguro que en la cabeza nuestra máquina comparativa encuentra enseguida algo que le deprecie. Y con la depreciación del exhortante palidece a la vez el exhorto.

Las comparaciones son algo muy arbitrario. Y relativas. Cuando nos miramos al espejo por las mañanas no nos comparamos (o pocas veces) con el aspecto que teníamos hace diez años. Solemos compararnos con nuestro aspecto de «últimamente». No sucede otra cosa en la moral. También en la moral nos las habemos en nuestras comparaciones con *shifting baselines*. Ninguna persona que yo conozca se orienta, como punto de referencia de sus acciones, por la idea de Platón de lo bueno o por el imperativo categórico. Incluso nuestros propios raseros de épocas anteriores no nos resultan ya vinculantes. El antiguo sesentayochero, bien adaptado hoy a los tiempos, piensa con horror en la furia moral de su juventud. Que un antiguo militante de izquierdas, fundamentalista moral y rebelde verde, como Joschka Fischer vaya hoy por el mundo ejerciendo como *lobbyista* y *elder salesman* de multinacionales del automóvil y de la energía es un ejemplo de *shifting baselines* en la administración de nuestra cuenta corriente moral. Como ya reconocía el ídolo anterior de Fischer, Karl Marx, «el ser determina la conciencia».

No queremos ser buenos sino, en caso de duda, sentirnos simplemente mejor que nuestros hermanos, vecinos, colegas de trabajo o cuñados. Los *estándares* para ello son tan irracionales como desplazables son nuestras posturas de exigencia frente a nosotros mismos y frente a otros. Nuestros deseos y temores nos acompañan día y noche. Y «realidad» es el modo en que disponemos el mundo: nuestras inclinaciones personales. Las cosas en las que creemos. Los valores de la sociedad que rigen o no para nosotros. Las prohibiciones a las que más o menos nos atenemos. Y los ideales de rendimiento que valoramos en la medida en que nos es dado participar en ellos. El parado de larga duración se ríe de la sociedad del rendimiento; el trepador social cree en ella. El empresario inculto bien situado sonríe satisfecho frente a los pobres intelectuales. El pobre intelectual desprecia al empresario inculto. *Abstractamente*, sin embargo, casi todos vemos valores positivos en todo: en el rendimiento, en la formación y en la buena situación económica.

Los seres humanos se definen a sí mismos comparándose con otros. La mayoría de estas comparaciones suceden de modo espontáneo e inconsciente. Las comparaciones hacia arriba pueden motivarnos o desmotivarnos; depende de que consigamos identificarnos al menos un poco con nuestros modelos. Las comparaciones hacia abajo sirven para estabilizar nuestro sentimiento de valía personal. Cuanto peores sean los demás, relativamente mejor soy yo. En la moral las comparaciones hacia abajo sirven de distensión moral. ¿Por qué he de

ser bueno si los otros tampoco lo son? De este modo conseguimos a menudo no sentirnos responsables de muchísimas cosas.

De todos modos las comparaciones son solo *un* instrumento para llevar nuestra contabilidad moral. Los otros son aplazar, desplazar y reemplazar. O simplemente buscamos las palabras oportunas, quitándonos de encima así nuestras miserias psíquicas...

Contabilidad moral

Cómo arreglamos nuestra autoimagen con mentiras

Lo sabía pero no lo creí, y como no lo creí tampoco lo supe.

RAYMOND ARON

La acción de limpieza comenzó durante la noche. A mitad de marzo de 2009 el gobierno estadounidense cambió su uso del lenguaje²²³. La «guerra contra el terrorismo», un invento de la era de George W. Bush, desapareció en el armario de los venenos. Ya no se utilizará esa expresión, explicó la nueva ministra de exteriores Hillary Clinton. En lugar de eso ella habló amablemente de *overseas contingency operations*, de «operaciones eventuales en ultramar». También los *enemy combatants*, los «combatientes enemigos» del tiempo de Bush, desaparecieron tras los bastidores. Esas expresiones sofistas habían servido para sustraer a los prisioneros de guerra de Estados Unidos de la Tercera Convención de Ginebra. Quien era considerado *enemy combatant* no gozaba de ningún derecho en Guantánamo.

El gobierno del presidente Obama acabó con el fantasma en un santiamén lingüístico. La «guerra» se convirtió en un armatoste burocrático. Pues lo que Estados Unidos llevaba a cabo en Irak o en Afganistán había de sonar tan civil que se escuchara como una acción de la Cruz Roja. Con las palabras cambian también los sentimientos, la responsabilidad y las sugerencias. Y mientras que un gobierno con su uso belicista de las palabras evoca una situación de autodefensa, que en esa forma nunca existió, el otro oculta su estrategia militar bajo el pretexto de operaciones civiles. El poeta inglés George Orwell tenía tan poca confianza en un tipo de gobierno como en otro. En 1956 escribió: «El lenguaje político ha sido creado para hacer que las mentiras suenen verdaderas y el crimen, respetable».

Los políticos engañan con palabras que encubren el sentido del asunto que se trata. Toda retirada del ejército alemán se convertía para el ministro de propaganda Joseph Goebbels en una «rectificación del frente». Los judíos eran «parásitos» a los que no se gaseaba sino «trasplantaba». Tampoco hoy ha acabado aún el engaño con palabras. La guerra del ejército alemán en Afganistán no se denomina como tal. Las personas no son despedazadas por bombas sino por «ataques aéreos». Y las leyes no se corrigen sino que se «remozan» después de «reconducirlas a su camino» como a niños de escuela.

Pero los políticos no son en absoluto una excepción. El arte de engañar con palabras a sí mismo o a otros es una peculiaridad humana primitiva. Por regla general la aprendemos ya en la escuela. Y cuanto mejor consigamos convencer a otros de que nuestra acción y dejación fueron correctas e inocentes, tanto más nos tranquilizamos nosotros mismos. Las palabras bien compuestas son un medio eficaz contra el gran

agujero de la conciencia. Para mantener libre nuestra autoimagen de una persistente autocrítica no reparamos en casi nada. En la guerra está justificado casi cualquier medio: no se matan seres humanos sino *enemigos*. El enemigo no es ahí una «metáfora», una «imagen» o un «constructo», por ejemplo, sino que *sustituye* realmente al ser humano.

En la vida civil contamos con muchos trucos semejantes. La misma razón que nos coloca en la situación de reflexionar sobre nosotros mismos y nuestro obrar nos ayuda también a exculparnos, perdonarnos y tranquilizarnos. «Cuando se trata de engañar a una amante, el más tonto es un filósofo», pensaba Johann Nepomuk Nestroy en su comedia *El infiel*.

Cuanto más inteligentes se hicieron los seres humanos en el transcurso del proceso de la evolución tanto más importante se volvió para ellos la cuestión de su autoimagen y de su conciencia. Por eso, uno de los conocimientos menos sorprendentes de la psicología social es que hay un tipo de información que nos interesa sobre las demás: las informaciones sobre nosotros mismos. Cuando llega a nuestros oídos lo que un amigo, un conocido o un colega del trabajo ha dicho sobre nosotros, sea mejor o peor, la mayoría de las veces lo escuchamos con toda atención. Mucha más, en cualquier caso, que si se trata de su opinión sobre fútbol, vino tinto o paraísos vacacionales. Nuestro tema preferido somos nosotros mismos. En el test con fotografías de modelos a las chicas jóvenes les bastaba que cumplieran años el mismo día que las modelos para identificarse más con ellas. Cuanto más nos reencontramos nosotros mismos en algo, más importante se vuelve para nosotros.

Nuestra autoimagen es nuestro mayor bien. Pero las múltiples decenas de miles de años del proceso intelectual de maduración también nos dieron la oportunidad de desarrollar antídotos eficaces contra el peligro de remordimientos permanentes de conciencia. Podemos desactivar nuestros escrúpulos mediante abstracciones, podemos maquillarlos de otro modo y darles otra interpretación, podemos reprimirlos y desplazarlos. La sorprendente capacidad de considerar el mundo desde diferentes perspectivas, que parece diferenciarnos de todos los demás animales, es un regalo y una maldición. Podemos desarrollar modos de ver las cosas y podemos cambiarlos. Podemos tener incluso diferentes puntos de vista a la vez sobre una y la misma cosa. Nuestro lenguaje altamente diferenciado nos permite, a partir de una determinada edad, considerar las cosas desde ángulos diferentes.

Cuanto mejor podamos abstraer, tanto más moral e inmoralmemente podemos comportarnos. O como escribe el científico de la literatura y filósofo de la cultura Terry Eagleton (1943), de la Universidad de Lancaster: «También la capacidad de abstracción, como el fuego, es un don de doble filo, creador y destructor a la vez. Nos permite meditar sobre la comunidad entera pero también aniquilar con armas químicas la comunidad entera»²²⁴.

Si es verdad que casi todas las personas están obligadas a su autoimagen, entonces extraña poco que hayamos desarrollado un arsenal tan grande de armas para protegernos de la autocrítica demoledora. Igual que las numerosas comparaciones con nuestros prójimos, también nuestra contabilidad moral, rica en trucos, vale para colocarnos a

nosotros mismos en una luz ventajosa. «Por regla general nos gusta creer que somos gente razonable, honrada, que toma las decisiones correctas, no se comporta inhumana y actúa con sinceridad. Dicho en pocas palabras: queremos creer que no hacemos cosas tontas, crueles y absurdas.»²²⁵

El tribunal interior, ante el que hemos de dar cuenta de nuestra acción y dejación, no es ni con mucho tan neutral como lo soñó Kant, por ejemplo. En lugar de ello, la mayoría de las veces hemos de habérmolas con un fiscal comprado y un juez bastante parcial. ¿Cómo si no sería posible que la mayoría de los acusados del 101 Batallón de Policía se sintieran inocentes ante el tribunal? No habían sido responsables de sus actos, los otros también hicieron... y además se habrían esforzado al máximo en impedir lo peor. Un gran edificio de justificaciones sobre un estrecho fundamento de moral.

Pertenece a los fenómenos más sorprendentes de nuestra psicología cotidiana que cuando las cosas se ponen serias casi nunca somos culpables, siempre lo son las circunstancias. Cuando por el contrario juzgamos los hechos de los demás, ya no son culpables las circunstancias sino las personas. El otro, quien sea, es un necio porque no se ha dado cuenta de que... Es un chapucero, un idiota, un chismoso, un mentiroso, etc. Nosotros, en cambio, no somos así. Nosotros reaccionamos solo ocasionalmente de modo incorrecto y porque en la situación dada no podíamos hacer otra cosa.

De todos modos no deberíamos ponernos las cosas demasiado fáciles: por supuesto que todos estos mecanismos de represión, desplazamiento y sublimación tienen también su lado bueno, pues quien no es capaz de reprimir, desplazar y aplazar probablemente acaba por volverse loco tanto a causa de sí mismo como del mundo. Desde aquellos momentos trágicos en que nuestros ancestros en la sabana, cueva, selva y estepa tuvieron claro por primera vez que eran mortales, la represión y la sublimación se convirtieron en una bendición. Se incluían ofrendas funerarias en la tumba de los parientes fallecidos, en el Neolítico igual que en Egipto, como si la vida siguiera tras la muerte. La represión comenzó su camino. E incluso sociedades, como la nuestra, que pierden cada vez más la creencia en una vida tras la muerte han encontrado su modo de represión: no hablemos de ello e intentemos pensar en ello lo menos posible. O dicho con el teórico del arte Bazon Brock: «Hay que suprimir la muerte, esa maldita cochinada tiene que acabar. Quien pronuncia una palabra de consuelo es un traidor».

Reprimir es saludable. Y evita el mal humor –al menos a corto plazo–. ¿Qué sería de nosotros si en cada comida tuviéramos presente cuántos seres humanos están pasando hambre en ese momento? ¿Quién podría sobrevivir a un telediario si se imaginara en toda su crudeza y profundamente la miseria de las guerras mostradas? Y ¿quién quiere justificarse todos los días por cada una de sus acciones?

«La buena conciencia», dijo una vez el teólogo y médico de la selva Albert Schweitzer, «es un invento del demonio». Pero es sin duda un invento necesario. La cuestión no es si hemos de tragarnos tranquilamente nuestra conciencia, sino en qué medida y bajo qué circunstancias.

Intentemos imaginar qué sucede en nuestro cerebro. El trabajo de nuestro cerebro consiste en poner orden en nuestros sentimientos e ideas a todas horas. Hacemos un

manejo con las impresiones e informaciones que recibimos y las simplificamos y uniformamos. Ya nuestros sentidos filtran entre millones de datos lo oportuno para nosotros. Igual que todos los demás animales. Pero en contraposición a estos, no solo nos creamos una imagen del mundo sino también una imagen de nosotros mismos²²⁶. Ningún otro animal podría ocuparse con tanta intensidad de desenredarse y ponerse en orden a sí mismo. Para ello aprovechamos esquemas que puedan facilitar nuestro pensar. Son las lámparas de minero en la cueva. Con su ayuda nos abrimos camino a tientas en la oscuridad. También es esquemática la idea de quién somos nosotros mismos. Nos consideramos inteligentes, bondadosos, inquietos, solícitos, etc. Los adjetivos que encontramos para nosotros mismos ligam las intrincadas hebras de nuestra psique. No solo nos ayudan a describirnos, son las que más contribuyen a *inventarnos* a nosotros mismos.

Lo que menos podemos soportar en la invención de nuestro yo son impresiones fuertes. Normalmente nos sienta muy bien tener la ilusión de conocernos de memoria por dentro y por fuera. Y es importante también que en la mayor medida posible sepamos a qué atenemos con nosotros mismos. Nuestro cerebro tiene una necesidad insuperable y muy fuerte de equilibrio fisiológico y psíquico.

El primero en investigar esto de forma pormenorizada fue el psicólogo social estadounidense Leon Festinger (1919-1989). Festinger fue uno de los pioneros en su especialidad. Como profesor en varias universidades estadounidenses de primer orden se hizo famoso y convirtió la psicología social en una ciencia. Consiguió el éxito cuando a comienzos de los años 1950 se ocupó de un grupo de profetas del fin del mundo. La autodenominada sacerdotisa Marian Keech, que practicaba sus desmanes en Wisconsin, afirmaba que la extraterrestre Sananda, del planeta Clarion, le proporcionaba misivas secretas. Como sucede con todos los apóstoles del fin del mundo, Keech tuvo el atrevimiento de llegar a la idea narcisista de que ella había sido elegida para sobrevivir a un apocalipsis inminente. Un nuevo diluvio se llevaría pronto a la humanidad. En lugar de plantearse la pregunta obvia de por qué Sananda se sentía llamada a salvarla precisamente a ella, lo que hizo fue reunir en torno a sí una colonia de sectarios. Rezando y meditando esperaban el fin del mundo y los platillos volantes de Sananda.

Cuando la catástrofe no se produjo, por desgracia, lo lógico es que la secta se hubiese dispersado. Pero entonces sucedió lo verdaderamente inconcebible. En lugar de admitir que se habían dejado convencer por un disparate derivaron a una testarudez inflexible. Los miembros de la secta afirmaban ahora que fueron ellos quienes habían impedido el fin del mundo. Sus oraciones habían sido escuchadas por Dios, que decidió perdonar una vez más a la humanidad.

Festinger se planteó la cuestión de qué es lo que había pasado en las cabezas de los miembros de la secta. Cuando las pretensiones o autopretensiones se refieren a algo real y se produce de hecho una disonancia estridente, ello resulta extremadamente desagradable para casi todos los seres humanos. La expresión que Festinger encontró para esa disonancia se hizo famosa en la psicología: la llamó *disonancia cognitiva*²²⁷.

El prototipo de esa disonancia cognitiva existe desde hace más de dos milenios y

medio. Es la fábula del zorro y las uvas del poeta griego Esopo. Al zorro le encantaría comer las uvas, pero por mucho que se esfuerza en llegar a ellas no lo consigue. Las uvas están demasiado altas. El estado sentimental del zorro es extremadamente desagradable. No consigue lo que quiere. Y lo que debería hacer entonces es asumir que es incapaz de alcanzar su objetivo porque es demasiado pequeño y no puede saltar lo suficiente, ni volar. Pero en esa situación el zorro acude a un autoengaño. Comienza a devaluar el objetivo de sus deseos. ¿Son tan apetecibles las uvas? Tras un cierto tiempo el zorro está convencido de que en realidad no merece la pena el esfuerzo. Seguro que las uvas están demasiado agrias para que uno se moleste en cogerlas.

El arte de devaluar todo lo que no dominamos está muy extendido entre los seres humanos. Y alivia la autoconciencia de forma considerable. Por regla general las disonancias cognitivas son difíciles de soportar. No nos gusta en absoluto cuando no estamos a la altura de nuestras propias pretensiones. Nos intranquiliza que otras personas tengan una imagen de nosotros peor que la que tenemos nosotros mismos. Nos frustramos cuando nos imaginamos poder hacer algo y de repente comprobamos que nos habíamos sobrevalorado. Y nos resistimos, enfadados, a que otros nos consideren más necios o peores moralmente de lo que nosotros mismos nos vemos.

Ante una situación así hay diferentes posibilidades de reacción. La primera sería cambiar un determinado comportamiento o corregir nuestra autoimagen. Pero eso lo hacemos solo muy pocas veces. Preferimos dejar que caiga en desgracia quien ha provocado la disonancia cognitiva. ¿Quién es realmente ese que se atreve a criticarnos? ¿Seguro que es «mejor» que nosotros? ¿Qué se cree ese individuo?

Un ejemplo citado a menudo en este caso es el de fumar. Queremos dejarlo porque sabemos que es perjudicial para nosotros, pero no conseguimos superarnos y vencer la adicción. Sin duda una disonancia cognitiva. Hacer y saber crean una disonancia. ¿Qué hacemos entonces? Bien, podemos decirnos que en nuestro caso no llegará a ser tan grave y que no enfermaremos de cáncer por ello. Pensamos en gente que ha cumplido muchos años a pesar de fumar y esperamos que en nuestro caso suceda algo parecido. Cuando estamos con otros fumadores nos reímos del delirio por la salud y de la intolerancia de los no fumadores. Nos sentimos como los últimos *free spirits* y desarrollamos un *ethos* de fumador. Y si alguien nos invita a dejarlo nos enfadamos: ¿con qué derecho se atreve a sermonearme?

Nuestra inteligencia, nuestro atractivo y nuestra integridad son las cosas que menos nos gusta ver cuestionadas. Es significativo que las personas tontas son a menudo tan tontas que no se consideran tontas. Y cuanto más inmorales somos tanto más inmoralmemente excusamos muchas veces nuestra inmoralidad. Hay personas que aceptan lo que haga falta con tal de disimular sus disonancias cognitivas. Y para los miembros de la secta de Marian Keech resultó mucho más fácil evadirse a la idea aún más abstrusa de haber salvado al mundo que admitir que habían caído en una tontería²²⁸. Parece que es más fácil creer en ovnis que admitir la propia ingenuidad.

Nuestra contabilidad moral es un buen lugar para nuestro egocentrismo. Ya el sabio universal y político estadounidense Benjamin Franklin (1706-1790) reconoció que

nuestra medida de simpatía y antipatía tiene algo de un amor extremado a sí mismo. Cuando hacemos un favor a otra persona esa persona se nos vuelve más simpática casi obligadamente. El pedazo nuestro de bien que le damos irradia desde ese momento desde sus ojos a los nuestros. Pero si nos decidimos a no ayudar al otro casi siempre legitimamos nuestra dejación desvalorizándolo. Para que no nos parezca que somos malos o injustos intentamos con tesón convencernos de que el otro en realidad no es digno de nuestra ayuda.

Donde hay acción social hay también justificación y autoafirmación. Y si no conseguimos adecuar nuestro comportamiento a nuestras convicciones, como por ejemplo en el caso del fumar, ajustamos entonces nuestras convicciones a nuestro comportamiento. Una tercera posibilidad consiste en derivar hacia aspectos que no tienen que ver con el asunto pero sí nos ayudan a volver a sentirnos algo mejor. En la pubertad estas argumentaciones alcanzan su punto álgido. Pero las hay también entre adultos. El fumador que no consigue librarse de sus cigarrillos puede decirse, por ejemplo: «Bueno, al menos no bebo demasiado alcohol». Inmediatamente se siente algo más saludable. Y en comparación con algunos amigos que beben más que él se revaloriza en el acto. Que esta argumentación convenza al cáncer de pulmón incipiente para que no siga creciendo ya es otra cosa.

Un bello ejemplo de una justificación indirecta, por desplazamiento, son las «cajas negras» del entonces canciller alemán Helmut Kohl. Que Kohl no quisiera citar los nombres de las personas que le habían hecho llegar de forma clandestina donaciones para el partido fue algo que ensució bastante su buen nombre. Kohl mismo se refugió en un concepto de honor extremadamente dudoso, según el cual la lealtad frente a los donantes había de ser de más rango que su obligación de rendir cuentas al pueblo alemán. Pero los muchos comentaristas del asunto de las donaciones al partido de Kohl no tuvieron reparos en repetir una y otra vez que, hiciera lo que hiciera, nadie podría quitarle sus méritos por la unidad alemana. ¿Qué demonios tiene que ver una cosa con otra? El único motivo justificado para traer a colación en ese momento los méritos de Kohl como artífice de la unidad alemana habría sido que Kohl hubiera posibilitado la unidad alemana *con ayuda* de sus cajas negras.

No obstante, no somos conscientes de todas las disonancias cognitivas. Cuando los políticos de los Estados fronterizos vuelan a Copenhague para participar en la cumbre climática e insuflan así toneladas de keroseno en el aire dan muestras evidentes de que no se toman en serio su cometido. Y ¿dónde quedan también las coherencias de la persona normal que espera de los políticos que hagan algo en contra del cambio climático? ¿Cambia acaso su gran coche por uno más pequeño? En estos casos, para experimentar una disonancia cognitiva necesitamos que nos señale un dedo acusador y que remueva nuestra autoimagen por dentro²²⁹.

Desde las investigaciones de Festinger de los años 1950 la psicología social sabe de la inmensa importancia de las disonancias cognitivas para nuestra psique. Y conoce todas las triquiñuelas mediante las cuales volvemos a poner a salvo nuestros sentimientos, nuestro pensamiento y nuestra autoimagen. Pero lamentablemente los filósofos morales

en pocas ocasiones se han ocupado de ello. La razón puede ser, por un lado, porque los filósofos leen poca bibliografía psicológico-social y, por otro, porque la mayoría de los trucos con los que nos engañamos a nosotros mismos se dan en el plano inconsciente. Es decir: en la mayoría de los casos no notamos en absoluto cuánto trampeamos.

Si nos conociéramos tan bien a nosotros mismos como desearon Aristóteles o Kant que se conociera a sí mismo el ser humano, nunca nos aferraríamos con tanta obstinación a opiniones o cosmovisiones como nos gusta hacerlo. Precisamente en la política, como Jonathan Haidt ha mostrado (cfr. *Sentimiento frente a razón*), seleccionamos siempre todos nuestros argumentos considerando si encajan en el asunto. Y lo que no encaja se hace encajar. Lo más importante es que no tengamos que cambiar por completo nuestra orientación y nos veamos obligados a espabilarnos. Quien con sesenta años cambia su opinión política corre siempre el peligro de tener que poner en cuestión de arriba abajo su propio comportamiento en los años anteriores. Habría que admitir que durante decenios uno se ha hecho ilusiones. Pero ¿quién tiene la grandeza de admitirlo?

También la investigación del cerebro confirma hoy los numerosos mecanismos inconscientes que utilizamos para neutralizar con mil trucos nuestras disonancias cognitivas. El psicólogo estadounidense Drew Westen (1959), profesor en la Emory University de Atlanta y colega de Frans de Waal, investigó con ese fin la conciencia política de los estadounidenses²³⁰. Quería saber cómo juzgaron los afiliados al partido republicano y los afiliados al partido demócrata el debate televisivo entre George W. Bush y su oponente John Kerry en 2004. Como era de suponer, los partidarios de Bush colocaron por delante a Bush y los de Kerry a Kerry. Pero ¿qué sucedía en sus cerebros mientras tanto? Westen observó cómo los centros emocionales del cerebro se encargaban de que toda excitación fuera eliminada al momento para que todo siguiera como estaba. La conclusión confirma cualquier sospecha: «Ninguna de las conexiones responsables del pensar consciente estaba implicada de forma significativa (...). Parece, en efecto, que los compañeros de partido dan vueltas en su interior hasta que consiguen las conclusiones que desean. Cualquiera (...) acepta un juicio emocionalmente deformado cuando tiene interés personal en la interpretación de los “hechos”»²³¹.

Por eso es probable que el mejor medio para cambiar la postura de alguien no sea discutir con él o contradecirle. En esa situación no se producen disonancias cognitivas. El mejor medio es un apoyo envenenado. Por ejemplo, respaldando amablemente una opinión con argumentos absurdos. Peor aún es cuando me secundan personas cuya imagen del mundo me resulta antipática o insoportable. ¿Quién se alegra de una alabanza que proviene de algún rincón sospechoso? En ese momento se abre la puerta a la disonancia cognitiva y a menudo comienza la reflexión.

Nuestro cerebro nos recompensa cuando conseguimos eliminar y allanar disonancias y malestares. Sea lo que sea lo que tengamos que decidir, siempre buscamos un resultado con el que podamos vivir en paz. Por ese motivo rellenamos nuestra cuenta moral poco a poco cuando nos sentimos culpables de algo. En cuestiones morales generalmente nos pasamos del límite y hemos de

reembolsar las sumas compensatorias. Y así, a menudo, se disuelven con el tiempo nuestras deudas morales; al menos las pequeñas. En lugar de habérmolas en nuestra conciencia con un tribunal objetivo nos las habemos más bien con una especie de doble contabilidad que conoce numerosos trucos para falsear el balance.

En la misma medida en que actuamos de modo partidista con nosotros mismos, consideramos y tratamos arbitrariamente a los demás. Mientras perdonamos a casi todos nuestros amigos, casi nunca perdonamos a nuestros enemigos. No nos orientamos al hacerlo por un estándar «objetivo» de conocimiento sino por imágenes caracterológicas que nos hacemos unos de otros. Nuestro círculo de amigos nos ve de otro modo que nuestros colegas del trabajo o nuestros vecinos. «Los conocimientos, limitados en cada caso, de otros sobre nuestro comportamiento» se amontonan sin llegar casi nunca a formar una imagen total, «confluyen pocas veces en uno. El peligro de un balance total es muy escaso»²³². En otras palabras: puesto que el peligro de que otras personas nos conozcan y se adentren en nosotros es pequeño, podemos jugar diferentes roles morales. Y cuanto más complicada sea una sociedad y más división de trabajo haya en ella, más contradicciones podemos permitirnos.

El bróker, el cacao y los niños de Ghana

Por qué nunca somos competentes

A mi hijastro Matthieu le preocupa una cuestión. Durante su estancia en una escuela de idiomas en Cambridge, la profesora mostró un documental de la BBC sobre la plantación y el comercio de cacao. El documental causó su efecto. Más de dos millones y medio de niños de entre 5 y 7 años de edad trabajan en Ghana en las plantaciones de cacao bajo condiciones terribles. El país africano-occidental es el segundo mayor productor de cacao del mundo. Instruidos en el oficio muy pronto, los niños se envenenan con los pesticidas. Sus pequeños cuerpos cargan con grandes pesos, se lesionan y se producen deformaciones del crecimiento. Pero el gran negocio lo hacen otros. Empresas de producción occidentales ganan millones. La otra imagen: un bróker neoyorkino explica sonriendo sus fantásticas ganancias. Hasta ochenta dólares por minuto le produce la especulación con ese grano marrón. Los reporteros le mencionan el trabajo infantil de Ghana. ¿Eso no le conmueve nada? El semblante del bróker cambia. Una mirada seria, un gesto triste. Sí, dice afligido a la cámara, personalmente eso le pone muy triste. Pero desde el punto de vista de los negocios, en cambio, no puede permitirse esos sentimentalismos, añade.

Estamos sentados en el Jardín de Luxemburgo. Las golondrinas cruzan el aire, una tarde soleada fantástica, el cerezo nevado de flores. Un domingo cualquiera de abril, muy lejos de Ghana, muy lejos de Nueva York. Matthieu se irá pronto a Inglaterra por largo tiempo para estudiar economía. Coge el vaso de vino y me pregunta: «¿Qué piensas tú de eso? ¿Qué harías tú en la situación del bróker?».

La respuesta no es fácil. Para ello quizá haya que retrotraerse un poco. ¿Cómo ha sucedido esto? ¿Cómo es posible que sin estar divididos podamos vivir en dos mundos totalmente separados? En el mundo de nuestros intereses y sentimientos personales y en el mundo de la profesión, los circuitos económicos y las leyes del mercado. Y ¿cómo conseguimos almacenar en la conciencia dos cosas contradictorias entre sí y que no choquen en ella? Porque es evidente que el bróker no experimenta siquiera una «disonancia cognitiva». Su autoimagen se mueve sin culpa y arrepentimiento en un mundo disociado.

Para entender qué significa esto hemos de retroceder, sí. A Estados Unidos, a la época posterior a la Segunda Guerra Mundial. En 1951 el sociólogo estadounidense Talcott Parsons (1902-1979) publicó un libro con el título *The Social System*²³³. En él desarrolló una idea revolucionaria. Parsons constató que en la modernidad las sociedades ya no se podían describir como si fueran simples jerarquías. Arriba y abajo, nobleza, clero, ciudadanos y trabajadores no serían ya en modo alguno conceptos válidos para el siglo

xx. Las sociedades modernas ya no estarían ordenadas por estratos. Se ordenarían por *funciones*: celebrar servicios religiosos, impartir justicia, prestar dinero, enseñar a niños, atender pacientes o pintar cuadros. Cada uno de esos contextos diferentes, en los que alguien hace algo, conforma una *estructura* concreta. Los balances, por ejemplo, ocupan un lugar fijo en la asamblea de accionistas, los poemas de amor más bien no. De ese modo las sociedades modernas se disgregan en *sistemas* independientes.

La mayoría de esos sistemas son relativamente estables. Hay estructuras fijas que se refuerzan unas a otras. Hagamos lo que hagamos en la vida siempre nos movemos en un marco así; en un juego, cada uno con sus reglas propias. La política funciona de otro modo que el fútbol, la economía de otra manera que el arte. Así puede reconocerse con facilidad si un comportamiento determinado es funcional o disfuncional desde el punto de vista del sistema. Nuestro cónyuge espera de nosotros otro comportamiento que nuestro jefe. Y el papel que represento frente a mis hijos no es el mismo que en una conferencia ante el público. A mi médico le dan igual mis opiniones sobre la vida, a mi mujer no. No sería inteligente mezclar todas estas cosas.

Nuestro bróker de Nueva York, por ejemplo, está programado para conseguir beneficios. Un comportamiento normal y funcional desde el punto de vista del sistema financiero. Al sistema no le importa lo que él piense sobre el trabajo infantil en Ghana o en Costa de Marfil. Sus opiniones morales forman parte de su sistema personal, no de su profesión. Con su mujer, los hijos y los amigos sí puede hablar de ello. Su lugar de trabajo no es el sitio para exponer sus máximas y reflexiones sobre el trabajo infantil: ni estructural ni psicológicamente. Dicho con el escritor estadounidense Upton Sinclair (1878-1968): «Es difícil hacer comprensible algo a una persona cuando su salario depende de que no lo entienda»²³⁴.

Con su teoría de sistemas Parsons consiguió que la sociología diera un paso de gigante. Aunque sus numerosos esquemas y tabulaciones le resultaran liosos incluso a él mismo, fue el sociólogo más importante de mitad del siglo xx. Y puede suponerse, sin embargo, que hoy ya no sería más que un dinosaurio en su especialidad si... bueno, si entre sus oyentes en Harvard no hubiera estado durante un año, 1960, un burócrata alemán de Lüneburg. Parsons acababa entonces de escribir con su joven ayudante, Neil Smelser, un libro sobre la relación entre economía y sociedad (*Economy and Society*). Pero la cuestión fundamental aún no quedaba resuelta: si es cierto que la economía es un sistema autónomo con reglas de juego enteramente propias, ¿cómo es posible siquiera que la influya la sociedad, y de qué modo? ¿Cómo se produce el intercambio?

El empleado de la Administración era Niklas Luhmann (1927-1998). Una beca le había llevado a Harvard, después de que, sin afán de notoriedad que se sepa, hubiera hecho acopio por sus lecturas de un enorme saber. De regreso en Alemania, Luhmann reconstruyó desde la base el sistema de Parsons. Para él los sistemas sociales como la economía, el derecho, la religión, el arte, la ciencia, etc. no surgen, como para Parsons, mediante *acciones*. Luhmann explicó cómo los sistemas sociales se forman, se conectan unos con otros y producen sus reglas propias por intercambio (*Kommunikation*)²³⁵. Para posibilitarlo los sistemas necesitan símbolos. Estos símbolos desempeñan el papel de

mediadores (*Medien*) que mantienen en curso el intercambio. Un medio así en el sistema económico es el dinero, en la ciencia la verdad, en la política el poder, en la religión la fe, etc.

De modo diferente a Parsons, en Luhmann el individuo aislado no desempeña ningún papel en absoluto. No actúan personas, sino que funcionan sistemas. Y estos valoran lo que sucede en ellos según sea aceptable o no. En la economía se acepta lo que me corresponde (justificado) por compra, herencia, beneficio, posesión, etc. En el sistema de derecho se acepta lo que es justo. En el sistema científico vale lo que es verdadero (o parece serlo). Y en el arte vale lo bello en contraposición a lo feo. La validez de tal código se cuida de que el sistema correspondiente pueda subdividirse de forma precisa, así como dar forma de hecho a las reglas por las que funciona.

Cuando Luhmann muere en 1998, tras treinta años de enseñanza en la Universidad de Bielefeld, era el sociólogo más importante de su generación. Había mostrado por qué nuestros sistemas sociales funcionan como funcionan. En lugar de con una sociedad «integral» siempre tenemos que vérmolas con perspectivas sobre la sociedad. Y en lugar de con una moral «integral» nos las vemos con perspectivas sobre la moral. Esto es lo que distingue a una sociedad moderna funcionalmente diferenciada de un sistema total, como por ejemplo el de la Edad Media cristiana. Hoy en la sociedad no hay siquiera un subsistema propio que se llame «moral». La moral puede ser un arma social cuando se desacredita a alguien moralmente. O si se trata de un asunto personal o de una cuestión de honradez psíquica. Pero para el funcionamiento de la economía, la política, la justicia, etc., la moral es irrelevante.

Lo vinculante de un sistema económico lo producen las reglas de juego de posesión, trueque o dinero, pero no una moral, sea de la índole que sea. Que mi médico, mi profesor o mi asesor bancario sean «buenas» personas nada tiene que ver con el papel que desempeñan. Sea en el sistema de la justicia, la economía, la educación o el arte, a nadie se le paga más porque sea una buena persona. Luhmann va incluso tan lejos que considera que la tarea de la filosofía moral es «advertir contra la moral». Cuanta más moral reclamemos para nuestra sociedad, tanto más inadmisible sería la intromisión. Y tanto más sensiblemente se perturbaría el funcionamiento de los sistemas²³⁶.

Está fuera de duda que Luhmann va demasiado lejos con esta observación. Solo seguidores acérrimos de Luhmann puede que defiendan la tesis de que la tarea de la filosofía es cuidarse de que nadie moralice. El motivo de esta polémica, enmascarada de deducción sociológica, es fácil de explicar. Luhmann tenía que imponer su teoría de sistemas en Alemania frente a la teoría social del filósofo y sociólogo Jürgen Habermas (1929). A diferencia de Luhmann, Habermas había vinculado desde el inicio su teoría con una pretensión moral. Dicho de otro modo: no solo quería explicar la sociedad sino a la vez hacerla un poco mejor. Justamente a eso se dirigía el cinismo de Luhmann²³⁷. Vacunar a la sociología con moral, pensaba Luhmann, sería más o menos tan sincero y honesto como el dopaje en el deporte.

No hemos de decidir sobre la cuestión en este momento. Volvamos a nuestro bróker. Con Luhmann deducimos que, por tanto, al bróker por su profesión no le incumbe la

moral. Si a pesar de ello, por motivos personales, se decidiera a dejar su trabajo bien pagado, porque moralmente ya no lo puede soportar, sus colegas se alegrarían mucho. Con gran rapidez se encontraría a otro que con gusto estaría dispuesto a ganar con los granos de cacao esos ochenta dólares por minuto. Y si de hecho sucediera –cosa impensable– que no se encontrara a nadie para negociar con cacao en la bolsa, el mercado entero se vendría abajo. Y en Ghana habría hambre.

Nuestro mundo moderno nos confronta moralmente con al menos dos cuestiones. La primera: «¿Por qué habría de hacer algo yo para que el mundo sea mejor?». Y la segunda: «Y en caso de que quisiera, ¿puedo realizar algo efectivo?». ¿No es, en definitiva, algo necia esa recomendación de que cada uno ha de contribuir para conseguir que la vida sobre el planeta sea mejor? Puede que en sociedades de cazadores o entre criadores de ovejas esas exhortaciones tengan sentido. Pero en una sociedad funcionalmente diferenciada esas recetas simples son tan complejas que parecen abocadas al más absoluto fracaso.

Reparemos otra vez en nuestra vida actual: nos «disgregamos» en muchos papeles diferentes. Mi entrada en Wikipedia ya me desglosa en muchas categorías diferentes: «Autor, literatura (siglo XX), literatura (siglo XXI), literatura (alemán), novela, épica, autobiografía, prosa científica, ensayo, columnista, periodista. Nacido en Solingen, alemán, 1964, hombre». Y esta es una selección muy reducida. Como «hombre» estoy en este mundo con apuros y necesidades muy diferentes que como «columnista». Y mis hijos me perciben de modo distinto que mis amigos o la gente en una piscina.

La pertenencia a diversos roles sociales me facilita considerablemente no sentirme responsable del mundo entero. Responsables son siempre los otros. Los políticos, por ejemplo, o los gerifaltes de la economía. Por desgracia también ellos se disgregan en muchos roles pequeños. Y por su profesión tampoco ellos son responsables de todo, sino de su reelección en las urnas o de que su compañía obtenga beneficios.

Además vivimos en un mundo tan complejo que en él experimentamos continuamente cosas que no nos afectan en el momento. Quizá también esto era diferente en la sabana o en el Neolítico. Hoy, en cualquier caso, hemos de filtrar sin parar la plétora de noticias e informaciones para no cargarnos con una cantidad imposible de cosas superfluas. La actividad propiamente humana, pensaba Luhmann, es el continuo «reducir la complejidad». Al hacerlo nuestros pensamientos se desvían o divagan. Empleamos mucho tiempo, como ha mostrado Csikszentmihályi, en estar «en otra parte» con el pensamiento. Nuestro cerebro no vive siempre, ni mucho menos, en el «aquí y ahora», sino que mediante rutinas convierte el tiempo en presente ausente. Por eso nuestra sensación del tiempo es siempre subjetiva. Depende de en qué nos concentramos en cada momento. No «tenemos» tiempo, sentimos que el tiempo «no pasa», «nos tomamos» tiempo o no para algo, «regalamos» tiempo a alguien y nos dejamos «robar» tiempo de mala gana. Y a veces «matamos» al pobre tiempo.

Desplazar y reprimir son actividades muy humanas. Son inseparables en nuestra vida. Pues en realidad nadie puede vivir del todo en el aquí y el ahora, por muy en firme que se lo proponga. A menudo vivimos más en el pasado y en el futuro que en el presente. Y

con toda seguridad no somos expertos en estar alerta siempre y en cualquier parte en cuestiones morales. También nuestro sentido de la moral y la responsabilidad está a veces despierto y a veces apagado, dependiendo de nuestra actitud de espera. Cuando esperamos un problema moral actuamos con mucho mayor cuidado que cuando irrumpe de repente en la vida diaria. Casi todas las personas consideran preceptivo y correcto ayudar a un viajero a quien asalta o maltrata alguien en el metro. Pero, como sabemos, son los menos los que intervienen en esos casos. Nos bloqueamos por miedo y sobreexigencia. Muchos se desentienden. Y eso que por principio consideramos desacertado desentenderse.

Para sentir responsabilidad tienen que cumplirse toda una serie de criterios. En primer lugar, hemos de percatarnos de que hay alguien que quizá necesita ayuda. En segundo lugar, hemos de ponernos en su situación para que no haya duda de que necesita ayuda. Después tenemos que sentir que eso nos incumbe. El otro no solo necesita ayuda, necesita *mi* ayuda. Y... un momento, ¿no he de tomar urgentemente el tren? Si lo pierdo no llego a la cita con el médico...

Nuestra compasión es un recurso limitado que por regla general manejamos con mucha reticencia. Lo mismo vale también de nuestra autoatención y nuestro autocontrol. Todo eso gasta tanta energía que a menudo lo dejamos en *stand-by*²³⁸. Y cuanto mayor es la tensión a la que estamos sometidos, menos tiempo queda para la compasión y la autoatención. En lugar de ser y estar atentos, nos exasperamos. Y en lugar de pensar qué efecto causamos en los demás, nos inhibimos. Y quien ha de tomar una decisión tras otra tiene muy poco tiempo para reflexionar sobre sí mismo. ¿Por qué los políticos de primera fila, aunque solo sea por su cargo, no pueden ser más morales que sus votantes? Solo como expresidentes vuelven en sí en este aspecto. No pueden plantearse consideraciones morales cuando se está en tensión, resulta más fácil hacerlas ante un café o un vino en la biblioteca o en la playa a la puesta de sol. A medida que uno se aleja de un sistema en el que tiene que desenvolverse, más fácil resulta moralizar. El prefijo «ex» facilita considerablemente las cosas en este sentido.

Hoy día pertenece a nuestra vida normal no sentirnos aludidos. Cuando algo nos conmueve, la mayoría de las veces es solo porque nos afecta sensible e inmediatamente. Y a menudo solo hacemos algo cuando vemos o sentimos que otros hacen algo también. Nuestra sensación de competencia, de que algo nos incumbe, depende de la sensibilidad y de la moral de grupo. Cuando algún amigo nuestro organiza una fiesta con el fin de recaudar dinero para un fin benéfico participamos en ella. Por nosotros mismos quizá no hubiéramos hecho donativo alguno.

No obstante, este conocimiento no es nuevo. Es significativo que surgiera paralelamente en la psicología social y en la biología. Mientras que Parsons en Harvard peleaba con la cuestión de en cuántos sistemas se disgrega la acción humana, al mismo tiempo un científico de la naturaleza trabajaba en una teoría semejante para la biología.

George R. Price (1922-1975) fue una de las aves del paraíso más rutilantes de la biología del siglo XX. El hijo de un electricista y una cantante de ópera había estudiado química en Chicago. A los 20 años ya colaboraba en el Proyecto Manhattan para la

construcción de la bomba atómica. Investigaba sobre reactores nucleares y sobre problemas médicos, entre otros la terapia de lesiones hepáticas. A comienzos de los años 1960 entró en IBM y se ocupó de un sistema gráfico de procesamiento de datos. Ya entonces su perfil se disgregó en el de un químico, un físico nuclear, un médico y un informático. En 1966 se le diagnosticó un cáncer. La extirpación del tumor paralizó su espalda. Con 45 años se fue a Inglaterra para comenzar una nueva vida.

Su nueva pasión fue la biología. Price leyó las publicaciones de Bill Hamilton y estudió su teoría de la *fitness* total (cfr. *El animal que puede llorar*). Enseguida se ocupó de hacer la teoría matemáticamente más exacta y sociológicamente probable. La evolución, según él, tenía que tener en cuenta la idea de Parsons de que toda comunidad de seres vivos se disgrega en subsistemas. Si por ejemplo quería explicarse por qué los seres vivos actúan de forma altruista, no bastaba para ello la ley de parentesco de Hamilton. Los seres humanos también tienen comportamientos altruistas cuando no están emparentados. Price corrigió la idea de Hamilton introduciendo un nuevo criterio: lo que importa no es solo el parentesco de sangre sino también la *solidaridad*. Por esta razón, otros seres vivos también constituyen *sistemas*. Y se comportan de manera desinteresada cuando viven en grupos homogéneos. Cuanto más homogénea sea la comunidad, más gratificante es el altruismo. Y seres vivos especialmente altruistas, suponía Price, producen también descendencia altruista.

Tras tres años dedicado a la biología, Price creyó haber solucionado el problema. Con 48 años tuvo una experiencia mística y se convirtió en cristiano ferviente. Con el furor que le caracterizaba, corrigió algunos datos temporales de la Biblia. Intentó demostrar, por ejemplo, que los acontecimientos en torno a la muerte de Jesús durante la Pascua tenían que haber durado bastante más y que la Biblia contó mal los días. Después se decidió a ser una cosa por encima de todo: un buen ser humano. Convirtió su casa de Londres en un asilo para gentes sin techo; Price mismo dormía la mayoría de las veces en su despacho. En 1975 se rajó la garganta con una tijera de uñas.

La aportación de Price fue volver a anclar la moral de grupo en la biología. En consecuencia el altruismo no era efecto del parentesco, sino el parentesco, en todo caso, efecto del altruismo. Si seres vivos que se entienden bien entre sí tienen descendencia entre ellos, el altruismo sigue viviendo genética y culturalmente. Sin duda esto suponía una mejora frente a Hamilton. Queda por ver, de todos modos, si esto funciona con la precisión matemática que Price suponía.

Lo esencial es: los grupos homogéneos desarrollan una solidaridad moral más fuerte que los menos homogéneos. Es significativo que esto valga tanto para familias y asociaciones como para la mafia. Lo que mantiene unida a Greenpeace es también lo que triunfa en los bajos fondos. Pues cuanto más integrado estoy en una corporación social, más aumenta mi dedicación y responsabilidad. Aunque sea cierto que los sistemas de la economía, la política, el derecho, la educación, etc. no necesitan moral alguna para su funcionamiento, ella constituye algo así como un cemento social. En este punto Luhmann no estuvo acertado porque quiso a toda costa alejar la moral de su sistema²³⁹. También para el caso de nuestro bróker se derivan de ello algunas consecuencias y quizá

hasta un principio de solución de su dilema. Este principio de solución lo veremos más de cerca en la tercera parte.

La mayoría de las personas viven a comienzos del siglo XXI en sociedades funcionalmente diferenciadas. Lo importante para un sistema es solo lo que contribuye al funcionamiento de un sistema. Por eso nuestros sistemas sociales ya no son en primer término sistemas morales. Resulta difícil compaginar nuestro sentimiento moral personal con nuestra actividad profesional. Acontecen más bien en niveles diferentes. Vivimos en un mundo en el que las circunstancias obligan, en el que pocas veces somos responsables moralmente y desde luego nada con respecto a él como un todo. Por este motivo y algunos otros nos hemos acostumbrado a que pocas veces algo nos incumbe moralmente.

Nuestra sociedad y nuestras economías hacen difícil que nos sintamos aludidos en cuestiones morales. Esto genera una dificultad añadida de enorme importancia. La mayoría de los procesos de intercambio en nuestro mundo se realizan con ayuda de un medio que no solo es neutral con respecto a los valores, sino que incluso destruye valores de modo y manera muy concretos: el dinero.

En la tela de araña
Qué hace el dinero con la moral

Tengo «principios» y los mantengo firmemente.
Pero cuando veo dinero puedo cambiarlos.

JOHANN NEPOMUK NESTROY

La escena es conmovedora. Dos veces intenta el hombre con la pila de libros en la mano abrir las puertas del armario. ¡En vano! Entonces aparece el niño pequeño, de 14 meses, que ha observado todo desde un rincón de la estancia. Va decididamente hasta el armario y abre las puertas. A continuación sonríe al hombre. «¡Ahí tienes», parece pensar, «tus puertas ya están abiertas!»²⁴⁰.

El vídeo es uno de los muchos de una serie de experimentos de Felix Warneken y Michael Tomasello²⁴¹. Los dos investigadores del Instituto Max Planck para Antropología Evolucionista de Leipzig analizaban la disposición a ayudar de niños pequeños y chimpancés. Se tratara de levantar un rotulador o de traer una esponja, en todos los casos los niños pequeños y los chimpancés se mostraban espontáneamente dispuestos a prestar la ayuda.

Es difícil mostrar la disposición natural a cooperar de nuestra especie y de sus parientes próximos de un modo más impactante de lo que lo hacen todos esos vídeos. Una bonita lección para los defensores de la idea de que somos egoístas genéticos incondicionales, quienes solo miran por sus intereses. Pero si está tan claro que la cooperación y la disposición a la ayuda se basan en nuestros genes, ¿por qué entonces nosotros, los adultos, hacemos un uso tan dosificado de ellas?

También a esas preguntas encontraron los investigadores una respuesta²⁴². En otra serie de experimentos repartieron a niños de 20 meses en tres grupos diferentes. Cada vez que un niño del primer grupo se mostraba dispuesto a ayudar, recibía un juguete como recompensa. Cuando los niños del segundo grupo estaban dispuestos a ayudar se les alababa mucho. Los niños del tercer grupo, sin embargo, no recibían recompensa alguna por su ayuda. ¿Qué sucedió? Los niños del segundo y del tercer grupo siguieron dispuestos a ayudar del mismo modo durante todo el test. Y ¿qué sucedió con los niños a los que se recompensaba con un juguete? ¡Su disposición a ayudar quedó arruinada casi por completo en poquísimo tiempo! Solo ayudaban a los adultos bajo la condición de que fueran recompensados. Si no había recompensa los niños tampoco ayudaban. Una disposición *incondicional* a la ayuda se había convertido en una *condicionada*.

A un resultado parecido llegó ya hace veinte años el psicólogo evolutivo estadounidense Richard Fabes, de la Universidad Estatal de Arizona²⁴³. Animó a un grupo de niños del

segundo hasta el quinto año de escuela a clasificar un gran montón de papeles de diferentes colores. Esto, les dijo Fabes, serviría para recaudar dinero para los niños enfermos del hospital. En otro grupo planteó la misma tarea, pero esta vez prometió un pequeño juguete como recompensa. Ambos grupos realizaron concienzudamente su tarea. Algún tiempo después Fabes pidió ayuda a ambos grupos para clasificar, pero esta vez sin ayuda motivacional. No contó nada de niños enfermos al primer grupo, ni prometió una recompensa al segundo. El resultado fue el esperado: mientras que el primer grupo se dedicó a clasificar con igual aplicación que la primera vez, el segundo se mostró bastante desmotivado. Los niños apenas ponían empeño y enseguida perdieron las ganas.

El mensaje es inequívoco: las recompensas materiales vician el carácter. Quien es condicionado a hacer cosas con contraprestación material lo tiene muy difícil después para arreglárselas sin ella. Es evidente que la conexión entre disposición a ayudar y recompensa material no está por naturaleza asentada en nuestro cerebro. Lo que sucede es que en nuestra niñez somos condicionados a ello y nuestro cerebro crea esa nueva conexión. Y una vez que está ahí constituye ya un reflejo casi automático. En otras palabras: no nacemos egoístas, nos hacen egoístas.

Este reconocimiento tiene algo profundamente turbador. Pues ¿no se basa todo nuestro sistema económico en un intercambio comercial? ¿Por qué vamos por las mañanas al trabajo sino por una recompensa material? El juguete que da y quita a los niños la motivación para ayudar y trabajar es para los jóvenes y los adultos el *dinero*.

El dinero transforma el carácter y transforma nuestra sociedad. Pero ¿cómo y en qué sentido? Georg Simmel ha analizado como ningún otro la psicología del trueque y el efecto del dinero sobre nuestra psique y la sociedad. Como se ha visto, Simmel pertenece a los fundadores inteligentes de una «ciencia de la moral» (cfr. *Ajedrez social*). Siete años después de su libro sobre la moral publicó en 1900 su voluminosa *Filosofía del dinero*²⁴⁴.

Como la *Interpretación de los sueños* de Sigmund Freud, que apareció a la vez, fue un libro profético, con amplia perspectiva hacia el siglo que venía. Y al igual que la primera obra fundamental del psicoanálisis, era una obra brillante, como solo un *outsider* científico podía escribir. Formulada con modestia: el libro rebosa de ambición, pues Simmel concibe la filosofía como el arte de entender e interpretar el saber de las demás ciencias mejor que ellas mismas. De ese modo la *Filosofía del dinero* se convirtió en la obra económica quizá más importante en lengua alemana junto al *Capital* de Karl Marx.

El planteamiento de Simmel era completamente nuevo. Quiso comprender el influjo psicológico del dinero sobre nosotros y nuestra cultura. Y, viceversa, el influjo de la cultura en la importancia psicológica del dinero²⁴⁵. Se trataba de describir los efectos psicológico-económicos de retroalimentación que caracterizan nuestra vida.

Como era de esperar, el libro de Simmel irritó tanto como superó a los economistas de su época (seguramente esto vale aún hoy para algunos representantes de la especialidad). Sus reparos ya estaban claros antes siquiera de acabar de leer la introducción. Primero, Simmel no era un economista de estudios. Segundo, el libro estaba escrito en un lenguaje

bastante difícil. Y tercero, justo en ese momento la economía intentaba liberarse de la sospecha de ser «filosófica», por lo que su investigación tenía que aparecer tan objetiva como fuera posible: mediante fórmulas y curvas matemáticas, estadísticas e investigación empírica.

Nada de eso se encuentra en el libro de Simmel. Lo que al autor de la *Filosofía del dinero* le rondaba la cabeza era algo mucho más progresista: una economía del comportamiento o psicología de la economía tal como se la reinventó hace unos treinta años y que hoy está tan *de moda*. Pero frente a Bruno Frey, Ernst Fehr, Dan Ariely o Daniel Kahneman, las estrellas actuales del futuro, Simmel no hizo ningún experimento. Le importaba otra cosa. Quería entender y explicar mediante el influjo psicológico del dinero *el cambio cultural y moral de nuestro mundo moderno*. Mientras que la mayoría de nuestros psicólogos de la economía actuales son microeconomistas, Simmel remitió siempre a la macroeconomía sus conocimientos captados en microniveles. Y la macroeconomía, por su parte, solo era para él describible en tanto se la entendiera como una parte de nuestra cultura.

El punto de partida de Simmel es la transformación de la vida bajo el signo del dinero en el siglo XIX. Mientras que antes las reglas de juego las establecían las diferencias, tradiciones, *milieus*, creencias, arrogancias de casta, pensamiento gremial y cosas semejantes, hoy (es decir, en torno a 1900) domina una racionalidad del dinero que calcula todo. Al leer esto uno casi se siente tentado a volver a leerlo otra vez a ver si Simmel describe efectivamente la Europa occidental del año 1900 y no la del año 2000. La calidad de nuestra vida se mide en dinero como el tiempo por el reloj. Ya no atribuimos el valor que tienen las cosas para nosotros a su importancia para nosotros, sino más bien a su precio. Es la misma época en que Oscar Wilde escribe en *El abanico de Lady Windermere*: «Un cínico es un ser humano que conoce el precio de todo y el valor de nada». Según Simmel, toda nuestra realidad de vida se ha vuelto cínica en ese sentido.

Como una araña, el dinero teje la red social. Y donde se asientan sus hilos viscosos todo se vuelve externo e indiferente. Todo puede ser cambiado por todo. El fin del dinero santifica todos los medios. Y lo que antes se medía por su propia cualidad se mide ahora por la cantidad del dinero. «Lo que se ofrece por dinero va a aquel que más dé por ello, da igual qué o quién sea; cuando otros equivalentes entran en juego, cuando por honor, por prestación de servicios, por agradecimiento se desprende uno de una posesión, entonces sí se ve la índole de la persona a la que se le da algo.»²⁴⁶ Solo lo que posee un valor monetario tiene valor en el mercado. De este modo el dinero se convierte en una religión en la modernidad. Da seguridad, firmeza y promete un buen futuro. Y en todas estas funciones contribuye al sentido de la vida.

En lugar de ser solo un medio que sirve a un fin –cosa que también es, sin duda–, el dinero adquiere un poder extraño sobre nosotros. En tanto que anhelamos el dinero casi más que cualquier otra cosa, perdemos el sentido de las finas diferencias sociales, de cualidades individuales, de lo infrecuente y efímero, el sentido del momento, de la cercanía, etc. Cuando el dinero esgrime su batuta todo suena descolorido e indiferente.

La vida aparece completamente cosificada; tanto que, excepto el dinero, todo pierde significado.

Quien hoy por veinte euros puede traerse a Mozart en CD a la sala de estar, cuando antes se necesitaba para ello todo un séquito real; quien habitualmente puede comprarse alimentos de todo el mundo, que antes eran exquisiteces raras, y quien no tiene que hacer un largo viaje sino comprarse un billete de avión para tumbarse en la playa en las Bahamas, ese cumple fantasías que nadie podía soñar hace solo cien años. Solo que ya no tienen, ni con mucho, el significado que se les daba entonces.

La comercialización de casi todo es un asunto de doble filo. Por un lado, la pérdida de valores, «el peculiar enrasamiento de la vida sentimental»; por otro, una «tendencia a la conciliación, que emana de la indiferencia frente a las cuestiones fundamentales de la vida interior». Donde el dinero allana las diferencias todos los seres humanos se convierten en hermanos en el comercio. Se hacen más parecidos y menos desconfiados y hostiles entre ellos: «Todo esto surge como consecuencia positiva de aquel rasgo negativo de la falta de carácter»²⁴⁷.

A medida que la sociedad pierde carácter a causa del dinero, las personas se las arreglan con más facilidad entre ellas: esto es lo esencial. Pero pagan a la vez un alto precio social por ello. En la vida pública los sentimientos son cada vez menos importantes. Lo que cuenta personalmente para mí es casi solo lo que cuenta generalmente en la sociedad; y esto se mide por el valor del dinero. Mi vida está rodeada de cosas que me son extrañas pero que, no obstante, se convierten en importantes por su valor de mercado. Cuanto más trato tengo con ellas, más se introducen en mi vida anímica.

La psique de los seres humanos modernos está llena de valores simbólicos. Mientras que cada vez tenemos menos símbolos con que explicarnos el mundo –ningún Dios, ninguna alegoría, ninguna metáfora y ningún culto–, nos creamos símbolos materiales a montones. Cuanto más avanzada la economía monetaria, más diferenciada la red de nuevos símbolos materiales con los que enriquecemos nuestra vida interior. Símbolos que nos ayudan a orientarnos en el bello mundo nuevo de la mercancía²⁴⁸. Ocho años tras la fundación de Coca-Cola y ochenta antes del primer cocodrilo de Lacoste, esta explicación de la sociedad de estatus, culto y marcas de nuestro tiempo era una brillante profecía.

Puede uno imaginarse qué significa todo esto para la moral. Con el dinero tenemos hoy un arma en la mano que no posee carácter alguno. Es la única cosa del mundo cuya cualidad se mide solo por la cantidad. Y valoramos casi todo sobre la base de ese medio sin carácter a la vez que arrasamos todos los demás. Vistas así las cosas, está en la propia naturaleza del dinero echar a perder el carácter de las personas por su propia falta de carácter. Cuanto más importante se considere el dinero tanto más concentra en torno a sí el contenido de la vida. Y en lugar de ser un simple medio se convierte en el medio de los medios y por ello en un fin en sí mismo.

¿Tiene razón Simmel? Si se necesita una prueba complementaria para el hecho de que nuestro cerebro esté tan programado hacia el dinero en la cultura occidental, la llamada

neuroeconomía la procura hoy. En los últimos años, científicos de numerosos países han analizado con ayuda del espintomógrafo nuclear hasta qué punto nuestro cerebro reacciona ante recompensas económicas. Uno de los pioneros en este campo es el neuropsicólogo estadounidense Brian Knutson, de la Universidad de Stanford. Knutson analizó nuestra dinámica emocional en el sistema límbico del diencefalo²⁴⁹. Para ello eligió primero medios drásticos. Provocaba emociones fuertes mediante una violencia óptica total. Mostraba a sus sujetos de experimentación fotos de personas desnudas y observaba las reacciones en el diencefalo. Luego mostraba cadáveres decapitados. Como era de esperar las imágenes provocaron emociones fuertes. Las reacciones más intensas, sin embargo, aparecieron cuando Knutson ofreció dinero a sus sujetos de experimentación. El sistema de recompensa mesolímbico fue estimulado poderosamente, sobre todo el *nucleus accumbens*, un pequeño foco que entre otras cosas influye en la conformación de comportamientos de adicción. A ello contribuía el neurotransmisor dopamina procurando una alegre excitación.

También el economista de Bonn, Armin Falk, un discípulo de Ernst Fehr, muestra de manera convincente cómo se alegra por el dinero nuestro centro de recompensa en el diencefalo²⁵⁰. A más dinero, más alegría. Resulta significativo que nuestro sistema mesolímbico mida la impresión de alegría única y exclusivamente por la cantidad de dinero y además con bastante independencia de su valor real. Mil francos suizos, por ejemplo, generan más alegría en nuestro cerebro que novecientos euros, aunque lo último represente un valor más alto. Nuestro cerebro, pues, no solo es receptivo al dinero, sino también a la «ilusión del dinero»: la magnitud sentida de una suma domina sobre su valor real.

Cuando se trata de dinero, sobre todo de grandes cantidades, la mayoría de las personas pierden el control. Las regiones del cerebro responsables de nuestra satisfacción de impulsos y de emociones primitivas asumen la dirección de nuestro pensamiento y nos colocan en un estado de codicia. Aparece un deseo casi insaciable; un mecanismo que ya Karl Marx reconoció con precisión cuando escribía: «El impulso de acumular riquezas es desmedido por naturaleza. Cualitativamente o por su forma el dinero no tiene límites, es decir, es representante universal de la riqueza material por cuanto se puede cambiar por cualquier mercancía. Pero a la vez cualquier suma real de dinero está limitada cuantitativamente, por eso tampoco es más que un medio de compra de efecto limitado. Esta contradicción entre límite cuantitativo e ilimitación cualitativa del dinero lleva siempre al seguidor de fortuna al trabajo de Sísifo de la acumulación. *Le sucede lo que al conquistador, que con cada nuevo país conquista una nueva frontera*»²⁵¹.

Las pruebas son aplastantes. En gran medida el dinero sirve para estimular nuestra codicia y desarrollar nuestro comportamiento adictivo. Es significativo que en ello la codicia y la adicción solo se refieren a la consecución de dinero. Las propiedades, en cambio, apenas producen excitaciones alegres. Muy al contrario. Los sentimientos dominantes son en ese caso completamente distintos. En lugar de placer y codicia dominan sentimientos de seguridad y reparos por cuestiones de seguridad también, como temor y desconfianza.

Hay muchos motivos por los que el dinero abroga nuestros instintos y máximas morales. La codicia primitiva y la estructura de adicción del *nucleus accumbens* son solo uno entre muchos. Otro peligro reside en las consecuencias sociales de la riqueza y la pobreza. Quien por un estado repentino de prosperidad o por un rápido desplome en la pobreza es desgajado de su medio acostumbrado, a ese le amenaza una peligrosa pérdida de orientación. Si Simmel tiene razón en que el dinero teje la tela de araña de la textura social, esa red está expuesta a una dura prueba de resistencia. Pues si los valores materiales que me orientaban hasta ahora en poco tiempo pierden casi todo su valor o, al contrario, se vuelven inasequibles, mi sistema interior de coordenadas se desbarajusta. Y cuanto más dudoso se vuelva lo que ha valido materialmente hasta ahora, con tanta más fuerza irradia también este desorden en mi comportamiento social. No pocas veces los fuertes desplazamientos de los ingresos van unidos a la quiebra de matrimonios y amistades que se creían seguros.

Nuestra vida normal se desarrolla en dos sistemas de valoración que poco tienen que ver entre sí. Cuando ponderamos el valor de objetos o prestaciones de servicios medimos por otro rasero que cuando ponderamos el valor de la amistad, el amor y la confianza. Sería una ofensa ofrecer dinero a un buen amigo para que traiga una botella de vino a una comida en común. Cuando estamos invitados a comer en casa de amigos no dejamos dinero sobre la mesa cuando nos vamos. Y tampoco a nuestros cónyuges les pagamos por la comida, por el sexo o por su apoyo. Vistas así las cosas, vivimos a diario –al menos idealmente– en dos mundos diferentes a la vez: en el mundo de las *normas sociales* y en el de las *normas del mercado*.

También en el mundo de las normas sociales existe, sin duda, algo así como una retribución. Pero la moneda en la que cambiamos no es dinero (o solo de manera limitada), sino atención. Las cosas se complican cuando esos dos ámbitos se mezclan. Cuando prestamos dinero a un amigo, por ejemplo, entramos en un terreno resbaladizo. Aunque en principio no hay por qué proceder según las normas del mercado en relaciones de amistad, en este caso esperamos de nuestro amigo un comportamiento conforme al mercado. ¿Cuántas amistades se han hecho añicos por estos motivos? (De modo que la consecuencia lógica solo puede ser: o no prestar dinero, o –lo que es esencialmente más amistoso– ¡no esperar un comportamiento conforme al mercado en esos casos!)

Si se considera la evolución que se ha producido en los últimos doscientos años en los países del mundo occidental, se puede constatar que el ámbito de las normas sociales ha retrocedido mucho. El ámbito de las normas del mercado, en cambio, ha avanzado de modo imparable. Incluso nuestros dominios de vida más íntimos ya están infiltrados por ellas²⁵². Las relaciones amorosas ya no caen del cielo como la lluvia sino que «invertimos» en nuestra relación. Y dado que la mercancía envejece rápidamente, hoy también estamos dispuestos con igual rapidez a retirar nuestro capital arriesgado y emprender otra relación que compense más, dado nuestro mayor empeño en resarcir gastos.

El psicólogo israelí de la economía Dan Ariely (1968), del Instituto Tecnológico de

Massachusetts (MIT) de Boston, llega al mismo resultado cuando escribe: «Cuando una norma social colide con una norma del mercado desaparece la primera. En otras palabras: no es fácil restablecer las relaciones sociales. Cuando una flor cae de la planta –cuando una norma social ha sido superada por una norma del mercado– solo pocas veces aparece otra en su lugar»²⁵³. Esto es tanto más lamentable cuanto que «una vida con menos normas de mercado y más normas sociales sería más satisfactoria, más creativa y más plena, y más divertida también»²⁵⁴.

Los mundos separados de la lógica social y de la lógica del mercado hacen el asunto de la moral mucho más difícil de lo que lo soñaron Aristóteles y Kant. Pues antes que cualquier virtud y cualquier máxima ética está hoy la cuestión de en qué ámbito entra siquiera el asunto. Un bonito ejemplo de ello es un alcalde anterior de Colonia, cuyo nombre no cito porque estoy seguro de que no le gustaría que se le nombrara. El hombre consiguió, al parecer sin dificultad alguna, movilizarse a favor de los sin techo y sin recursos, y a la vez poner todo su empeño en el consejo de administración de la Caja de Ahorros de la Ciudad de Colonia en que se denegara a tales personas la posibilidad de una cuenta corriente.

Naturalmente, todo esto no quiere decir que nuestro comportamiento de mercado no conozca reglas sociales. Pero las obligaciones de equidad, confianza y sinceridad del mundo de la economía no viven del espíritu de la simpatía, la compasión y el desinterés. Más bien son un contexto mínimo para el mantenimiento de las reglas de juego. Esto tiene más o menos tanto que ver con motivos éticos como la moral depredadora de Michael Ghiselin: «Araña a un altruista y verás sangrar a un farsante» (cfr. *Lobo entre lobos*).

El hecho de que en nuestra vida diaria continuamente tengamos que tratar con dinero y tomar decisiones económicas vuelve bastante complicado el asunto de la moral. El dinero solo adquiere su cualidad por la cantidad y con ello destruye cualquier otro valor. La lógica propia de la economía monetaria, las normas del mercado, obedece a otras reglas de juego que las normas sociales. Que la consecución y el deseo de dinero despierte además en nuestro cerebro apetitos bastante primitivos transforma en muchas personas su criterio moral hasta desfigurarlos. Lo que vale en otros aspectos, a menudo ya no vale cuando aparece el dinero.

Pero nuestras normas sociales –y esto vuelve el asunto especialmente difícil– no solo están amenazadas por el dinero y las normas del mercado. Un problema añadido reside en que ninguna de nuestras normas queda ni puede quedar sin excepción...

Asesinato en el huerto familiar
**Por qué nunca hay que tomar
demasiado en serio las reglas morales**

Soy tolerante si otros toleran mi punto de vista. Si lo rechazaran serían intolerantes. Y nadie puede exigirme ser tolerante con los intolerantes.

GUY REWENIG

Hay muchos motivos para matar a alguien. Por ejemplo cuando mi vida se ve amenazada; peor aún: la vida de mi mujer y mis hijos. Quizá también si se trata de un criminal violento, para impedir que tengan que morir muchos inocentes. O por derechos de paso, ramas que sobresalen o residuos verdes.

La tarde del 22 de septiembre de 2008 el jubilado Wilfried Reinecke, de 65 años, de la ciudad de Gifhorn, en la Baja Sajonia, mató a tres personas por no haberse deshecho como es debido de los residuos del jardín: al matrimonio Gisela y Hans Kaczmarek, de 59 y 64 años respectivamente, y a su hijo Martin, de 33²⁵⁵. El jubilado golpeó con un palo de roble a sus víctimas hasta que sus cráneos quedaron triturados. Luego arrojó el palo al río Aller y se fue a casa. Cuando un año más tarde el psiquiatra judicial le preguntó qué le rondaba la cabeza de camino a casa, el asesino respondió: «Nada».

Reinecke no es un criminal violento, un asocial ni, según su propia opinión, un psicópata. Es un hombre que simplemente tiene razón. Y lo que es de razón ha de continuar siéndolo. Como propietario de una zona de huertos familiares, siempre veló por que todo estuviera en orden. Y se sentía competente para ello. Con él cualquier regla estaba en buenas manos. Vigilaba el ordenamiento del tráfico, la ley de huertos familiares de la República Federal de Alemania y del Land de Baja Sajonia.

Las leyes de los huertos familiares son de las más estrictas de la nación. En ellas viene fijado el tamaño máximo de un jardín familiar, el tamaño máximo de una caseta de jardín y la altura máxima de los árboles: cuatro metros. Incluso la relación de superficie de ornato y superficie utilizable no admite desorden alguno.

Un paraíso para gente amante del orden como Reinecke. Durante cuarenta y dos años ha trabajado en VW. Es una persona sencilla, correcta, honrada, siempre puntual, siempre con sentido del deber. Desde que se jubiló ha encontrado una nueva tarea vital: la colonia de huertos familiares. Desde entonces inspecciona y controla día a día el huerto, que hace ya tiempo que pertenece a sus hijos. Es tan concienzudo que ya casi nadie quiere dedicarse a la jardinería allí. La mayoría ha abandonado su parcela. También la familia Kaczmarek estuvo a punto de marcharse cuando en 2005 ardió su caseta. Pero luego se pusieron de acuerdo con sus vecinos y aprovecharon su parcela. La

fatalidad quiso que cayeran en vecindad inmediata con la parcela que Reinecke mismo utilizaba. Para este fue un infierno. Los Kaczmarek trajeron desorden a su vida. Aparcaban su coche en el camino de hierba entre las parcelas, sus árboles no cumplían el reglamento y los Kaczmarek criaban conejos.

A Reinecke le hubiera gustado echarlos de la colonia. Él necesitaba orden. Pero los Kaczmarek se burlaban de él. Reinecke construyó una barrera a la entrada del camino de hierba al que se accedía a pie o en bicicleta y poseía la llave. Pero el joven Kaczmarek trepaba por encima y acabó estropeándola. Reinecke puso entonces bolardos, indestructibles y sólidos. Los Kaczmarek y los demás arrendatarios se vieron obligados a aparcar en la calle. Reinecke comprobaba la distancia hasta el camino e interponía montones de denuncias.

Pero fue más funesto aún el asunto con la linde del solar. Su curso exacto no estaba fijado en documento alguno. Un descuido fatal. Según decía saber de oídas, Reinecke consideraba que la linde pasaba por mitad del camino. Ese límite sentido, creído y estimado por él había que respetarlo. Quien arreglaba el camino debía cortar la hierba solo hasta ese límite supuesto. Tras él comenzaba el reino inviolable de Reinecke, un prado de hierba, margaritas y plátanos. A los cortadores de hierba no autorizados les amenazaba con matarlos, lleno de ira. Esparcía ramajes para dañar los cortacéspedes, pero los vecinos escobaban las ramas hacia los lados. Reinecke volvía a esparcirlos. Los vecinos se los tiraban por encima de la cerca. Reinecke los volvía a arrojar. «Quien se enfrenta conmigo», amenazaba sombríamente, «se enfrenta con el diablo, tendrá que atravesar el infierno». Los Kaczmarek se reían. A Reinecke solo le quedaba ya el palo.

La tarde del 22 de septiembre de 2008 encuentra un provocativo montón de ramaje ante la puerta de su huerto. Lo ha descargado otro enemigo, pero Reinecke sospecha de los Kaczmarek. Y resulta que encuentra a Martin en el camino de hierba. Ante el juez dirá que sorprendió al joven Kaczmarek en el momento justo en que echaba el montón de ramaje. Reinecke deja que hable el palo. El diablo hace su obra. El hijo se derrumba sangrando. Cuando los padres acuden en su ayuda también les sorprende su destino: «Los golpeé hasta que cayeron al suelo. Sucedió bastante rápido. Y eso fue todo. Una obra de limpieza».

Para Reinecke fue legítima defensa, tanto psíquica como físicamente. No hizo nada, solo defenderse; y el derecho esgrimido: el código de circulación, la ley de huertos familiares de la República Federal de Alemania y del Land Baja Sajonia. Ante el Tribunal Regional de Hildesheim evoca una instancia superior a la humana: «No soy ni un asesino ni un homicida. Un día estaré ante el Tribunal de lo Eterno y sé que me dejará en libertad».

Para el fiscal instructor, Reinecke es un asesino y un delincuente, un hombre de «ira desenfrenada» y de «voluntad inhumana de aniquilación». Por tanto la culpa es especialmente grave. Para el psiquiatra, Reinecke es el producto de una infancia desgraciada. El padre, que combatió en Stalingrado, era impredecible y violento. La madre parece que se suicidó por esa causa. Pero Reinecke fue capaz de tomar las riendas de su vida a pesar de todo. Una profesión decente, un matrimonio decente, una vida

decente le proporcionaron sostén. Cuatro años antes del asesinato, una operación de próstata le privó de la potencia sexual. Esto lo amargó. Lo que ahora le proporcionaba satisfacción todavía era la lucha por las costumbres, la justicia y el orden. En eso sí era «bastante escrupuloso», dijo ante el tribunal.

Un escrúpulo que hace que aparezca como recta justicia machacar el cráneo de tres personas inofensivas es un caso de libro para la psicología moral: abarca desde la moral de grupo estrictamente reglamentada de una colonia de huertos, pasando por la servidumbre de Reinecke a la autoridad, hasta llegar a sus prejuicios frente a los incumplidores de normas. Y por supuesto es un caso modélico de *shifting baselines*, ya que la elección de los medios contra los «enemigos» deriva a pasos pequeños y numerosos en lo monstruoso. Dicho en pocas palabras: el ejemplo muestra lo que sucede cuando se junta todo aquello que hace inmoral la moral.

Si se quisiera halagar mucho al asesino Reinecke, de la ribera del Aller, podría ponerse a la altura del incendiario asesino Michael Kohlhaas, de la ribera del Havel, el protagonista de la novela del mismo nombre escrita por Heinrich von Kleist en 1810. Kohlhaas, cuya existencia está acreditada históricamente, pierde por arbitrariedad e injusticia dos caballos y a su criado a manos del noble terrateniente Von Tronka. Cuanto más se subleva contra la injusticia tanto peor se vuelve su situación. Cuando al final incluso su mujer muere por culpa de ello, comienza a tomarse la justicia por su mano. El honrado tratante de caballos se convierte en una «persona terrible», en un implacable incendiario asesino. Al final, el tribunal condena al noble Von Tronka a devolver los caballos. Pero a Kohlhaas se le condena a muerte bajo la rueda por bandidaje.

La gracia de la novela corta de Kleist es páfida. La víctima inocente, que tiene toda la razón, al final de la historia aparece como un delincuente peor que su arbitrario verdugo. Por ello, el filósofo Ernst Bloch llamaba a Kohlhaas el «Don Quijote de moralidad burguesa rigurosa». Para nuestra sociedad actual la consecuencia que se saca de todo ello es la misma que en la época de Kohlhaas: tener razón es solo *un* valor entre otros valores en nuestra sociedad. Y no es ciertamente el máximo. Los motivos de Kohlhaas para el homicidio y el asesinato son mucho más convincentes que los de Reinecke, pero en ambos casos se plantea la cuestión del valor de las normas (de derecho) en la sociedad: habría que cumplirlas, pero no debería tomárselas demasiado en serio.

Decidir sobre situaciones sociales *solo* en nombre de un orden superior –de un principio, máxima, norma– tiene siempre algo de inhumano. Piénsese por ejemplo en los radicales antiabortistas de Estados Unidos, que en los últimos años volvieron a tomarse por su mano un supuesto derecho. Mataron a tiros a varios médicos que habían llevado a cabo abortos, con la grotesca justificación de que en su opinión es legítimo y necesario asesinar a alguien para defender la sacralidad de todas las vidas humanas, también la de los nonatos.

Acabo de levantarme para ir a por un café al vagón restaurante del tren. Cuando llegué, el revisor, un hombre amable, bonachón, estaba hablando con un viajero. El hombre se quejaba en voz alta y con cara importante de que el tren no había entrado en la última estación según las ordenanzas. Los coches no se habían situado en el lugar previsto por

el indicador de parada de cada uno de ellos. De modo que tuvo que meterse rápidamente en uno y atravesar tres hasta llegar a su asiento. ¡Algo intolerable! Y ahora gritaba al revisor y le pedía una indemnización airado y con cara descompuesta. Los Kohlhass y los Reinecke acechan por todas partes...

Desde el punto de vista filosófico-moral esta es una extraña constatación: ¡hay cosas más importantes que lo que es justo! Quizá pueda irse más allá y decir: considerado todo en su conjunto, incluso tal vez sea bueno que en nuestras sociedades humanas no exista una justicia absoluta. Esta afirmación puede que en principio resulte desconcertante. Una justicia omniabarcante, ¿no es simplemente un sueño humano? El ilustrado francés Marie Caritat de Condorcet llegó a escribir esta frase: la felicidad existe «cuando todo el sistema de la sociedad está fundado sobre la base inmovible de la verdad y la justicia»²⁵⁶. Pero es probable que no sospechara nada aún sobre las caprichosas impertinencias que se producen entre normas y sistemas de normas.

Las normas son algo extraño. Conceptualmente son reglas que han de hacer más fácil y mejor nuestra convivencia. Vistas así las cosas, incluso la regla más extravagante del huerto familiar tiene sentido. Quien no fija el tamaño de la superficie ornamental corre peligro de que un campesino alquile la parcela y la transforme en una plantación de frutas. Y quien no poda en altura sus árboles provoca el ensombrecimiento del jardín vecino. Cada una de esas reglas ha de impedir un conflicto. La cuestión es: cuando se evitan todos los conflictos ¿qué diversión queda en la vida? Recuérdese al planificador de tráfico Monderman: demasiadas reglas perjudican el pensar por uno mismo.

El objetivo de la ética no es la mayor seguridad vital posible. Es la oportunidad de una vida llena para la mayor cantidad de gente posible. Las normas han de servirnos para ello. Su sentido no es en ningún caso que las sirvamos nosotros. Lo difícil de las normas es que una vez que están ahí resulta ya muy difícil quitarlas. Es mucho más fácil incrementar que reducir normas. Incluso en nuestro mundo libre de los países occidentales no tenemos menos normas que antes, lo que ocurre es que están muy bien disimuladas. El número de las normas expresas se ha reducido, el de las tácitas ha aumentado. Piénsese nada más en la callada dictadura de la *political correctness*, que en censura y autocensura supera todo lo imaginable hace solo pocos decenios.

Las normas no permiten que se las ignore. Están ahí queramos o no. Incluso si usted decide no respetar una norma –saltarse el semáforo en rojo, no decir nunca «por favor» ni «gracias», orinar en las paredes, fumar en restaurantes, hacer una parrillada en el jardín del vecino, decir «negro» en una entrevista–, tampoco es neutral a los valores. Los otros no lo interpretan simplemente como una ignorancia, ven en ello una *infracción*. Nuestras decisiones sociales y también nuestras decisiones morales caen siempre en un terreno ya ocupado. Nuestro ordenamiento social se parece a un mapa con territorios donde nuestras normas señalan las fronteras. Por ese motivo usted no puede comportarse como si estuviera en el desierto. Como se ha expuesto en la primera parte del libro, pocas veces en la vida de lo que se trata es de imponer nuestros intereses. La parte más grande con mucho de nuestra vida la pasamos comportándonos según normas. No nos gusta parecer tontos.

Por supuesto que, a pesar de todo, en nuestra sociedad hay contravenciones de normas. Todos lo sabemos. Y si nos soliviantamos por ello, bien, solo por eso ya está bien que las haya. ¿Por qué? Bueno, en primer lugar, también nosotros transgredimos a veces la *correctness*. Y además: ¿a quién –excepto al señor Reinecke– le gustaría vivir en un país en el que *cualquier* infracción se advierte y castiga? Todo principio moral se convierte en un horror cuando se lo eleva sin restricción a regla inerte. ¿Quién quiere ser siempre sincero, siempre correcto, siempre equitativo, siempre compasivo, siempre espléndido, siempre agradecido, etc.? ¿Es eso, de verdad, una vida llena? ¿No es más bien un totalitarismo privado, del que nos alegramos que no todos lo padezcan? El arte de no ser egoísta no consiste en que siempre y en todo momento seamos «buenos».

El poeta inglés William Makepeace Thackeray (1811-1863) describe un bonito ejemplo del peligro que tiene tomar demasiado en serio la moral. Dedicó su glosa *On Being Found Out*, del año 1861, a la idea de un Estado de verdad y justicia plenas²⁵⁷. Un Estado como el que había soñado Condorcet: «Imagínese que a todo el que comete un desaguisado se le descubre y se le castiga como corresponde. Piense en todos los muchachos de todas las escuelas a los que habría que moler a palos; incluidos los profesores y a continuación el director (...). Imagínese al comandante supremo encadenado después de haber supervisado el castigo de todo el ejército. Apenas el cura hubiera gritado su “peccavi” cogeríamos al obispo y le asestaríamos unas docenas de palos. Y después de hacerlo con el obispo ¿por qué no también con el dignatario que lo nombró? (...). Los palos son demasiado horribles. La mano desfallece horrorizada por las muchas cañas que ha de cortar y blandir. Qué contento estoy de que *no* todos seamos descubiertos, repito; y, queridos hermanos, protesto contra que recibamos lo que merecemos».

Bueno, podemos estar seguros de que eso no sucede entre nosotros. Una sociedad como la que describe Thackeray no es imaginable desde ningún punto de vista²⁵⁸. Tan importante como que sepamos algo de otras personas para tratar con ellas es a la vez que mucho quede oscuro. Como ya se ha dicho, la omnisciencia no es posible ni deseable en nuestra vida diaria. Las cuentas que llevamos del comportamiento de otros están tan incompletas como las que ellos llevan del nuestro. Si una instancia como el Estado quisiera cambiar algo al respecto, nos indignaríamos con toda la razón; al menos cuando se presenta como poder punitivo. (Bueno, de hecho sí existe la transparencia total en nuestra sociedad. A saber: cuando se busca algo en Internet por medio de Google. Pero mientras nadie cuente con que Google haga *públicos* nuestros datos no nos preocupamos demasiado.)

Si alguien tuviera la posibilidad de saber todo sobre cualquier otro se desmoronaría nuestra sociedad, sin duda. Ya Thackeray supone que la mayor transparencia posible no conduce a la paz social sino a la no paz: «Qué solicitud maravillosa, bella, de la naturaleza que la mayoría de las veces el género femenino no esté adornado con el don de desenmascarnos (...). ¿Quiere usted que su mujer y sus hijos le conozcan tal como es y le honren en su justo valor? Si es así, querido amigo, usted vivirá en una casa triste y frío será su dulce hogar (...) ¿no te creerás que *eres* como les parece?».

Un conocedor de nuestra sociedad actual como el sociólogo de Friburgo Heinrich Popitz (1925-2002) da toda la razón en este aspecto a Thackeray: «Ningún sistema de normas sociales podría ser expuesto a una perfecta transparencia de comportamiento sin hacer un ridículo mortal. Una sociedad que descubriera toda desviación de comportamiento arruinaría a la vez el valor de sus normas»²⁵⁹.

La alabanza de Popitz de la zona gris de nuestro comportamiento está bien fundamentada. Para él las normas tienen «inevitablemente algo rígido, poco amable, fijo, algo “testarudo”; y con ello siempre algo también de exigencia excesiva, ilusorio». No es extraño, pues, que en la colonia de huertos familiares moral en la que todos vivimos se produzcan de vez en cuando infracciones a las reglas. Pues el comportamiento humano no se puede regular como el tamaño de los clavos o de los tornillos. Y quien no vive en Gifhorn, o en la colonia de huertos equivocada, no es muy frecuente que sea castigado por ello. Así, por ejemplo, a quien no respeta un semáforo en rojo en Beirut no le multa la policía. Pero en Bayreuth, en cambio, el riesgo es mayor. El motivo está claro. Si la policía de Beirut se preocupara de las infracciones de los peatones no haría otra cosa. También las normas están supeditadas al principio de las *shifting baselines*. Si todos contravienen la norma, la contravención de la norma tiene menos importancia que si todos los demás la cumplen. Y cuanto más sabemos de las infracciones de los otros, más justificado nos parece nuestro propio mal comportamiento. Si fuera público cuántos trapichean con su declaración de la renta, seguramente ello no llevaría a una mejor conciencia fiscal. De acuerdo con nuestra lógica comparativa, significaría más bien el inicio de una posible espiral descendente.

Todo esto no significa que las normas no valgan para nada. Son importantes aunque no todos se atengan a ellas. Si se las suprimiera, el límite se seguiría desplazando. Y vivimos bien así, con una especie de «relación imprecisa en la vida social, que en definitiva sirve tanto a la buena opinión que tenemos unos de otros como a la que tenemos de nuestro sistema de normas. Las normas no pueden soportar focos luminosos, necesitan algo de penumbra»²⁶⁰.

En caso de que se precisara aún una prueba de ello la proporcionaría el periodista Jürgen Schmieder²⁶¹. Durante cuarenta días se abstuvo de cualquier tipo de mentira y dijo exclusivamente lo que consideraba verdad. Así, reveló que su mejor amigo engañaba a su novia, y recibió –seguro que no sin razón– una paliza por ello. También su matrimonio pasó tiempos difíciles.

Quien siempre es sincero frente a otros contraviene otra norma: el mandamiento de la cortesía. Ya el Mefistófeles del *Fausto* de Goethe lo sabía cuando dijo: «¡En alemán se miente cuando se es educado!». Más allá de libros filosófico-morales, nuestra vida real exige constantemente decidirse entre normas diferentes. Esta situación hay que soportarla. «Solo los tontos saben a qué atenerse», esta frase de Martin Seel vale también para las sociedades. Y lo que vale para la verdad vale también para cualquier otra virtud moral: habría que tomarla en serio pero no demasiado en serio. Imaginemos, por ejemplo, que sometemos el sublime principio del rendimiento a un auténtico test de resistencia. ¿Cuánta justicia de rendimiento soporta nuestra sociedad? Si cada uno ganara

lo que de hecho rinde, es probable que surgiera en la sociedad un caos semejante al que surgiría si cada uno recibiera su castigo.

También este ejemplo es completamente utópico. El rendimiento no se puede medir de forma objetiva. Y lo que yo rindo no es solo una cuestión de mis méritos sino asimismo un mérito de otros. De mis padres, por ejemplo, que me transmitieron talentos y me troquelaron por la educación que me dieron. Quizá también de mis profesores y de mi entorno social. Nadie es artífice único de su rendimiento. El sociólogo inglés Michael T. Young (1905-2002) creó en 1958, tras las huellas de Thackeray, con un guiño irónico, la idea de «meritocracia»: el «dominio de los méritos»²⁶². Toda persona debería ser juzgada y retribuida según su rendimiento efectivo. Habría que eliminar todos los demás criterios: ascendencia, relaciones, protección y felicidad.

¿Una buena idea? Tal vez no. Pues ¿qué sucedería entonces? Las razones proporcionales de los ingresos se organizarían de modo distinto. Unas bajarían, las otras subirían. Aquellos que tras la nueva ordenación quedaran en la cúspide podrían con todo derecho decir al mundo que son efectivamente los mejores, la élite justificada. Y es posible que su arrogancia rozara límites insoportables. Pero el mayor problema lo constituye la mitad de abajo. Quien se reencuentra allí consigo mismo ha de decirse: «Con razón estoy aquí abajo. Soy un tonto. No valgo nada y rindo demasiado poco». ¿Conoce usted alguna persona que piense eso de sí misma? Más bien no. Incluso el subprivilegiado, que recibe la mínima ayuda social, es difícil que piense eso. Más bien pensará que la sociedad no ha sido ni es justa con él. O que ha tenido mala suerte en la vida. Etcétera. A todos nos gusta colorear nuestra autoimagen o imaginar excusas o mentirnos. Es raro que alguien quiera conocer la verdad desnuda sobre sí mismo. Pero con este nuevo orden aparecería y hostigaría en toda su crudeza el sentimiento de autoestima de millones de personas. Nuestra sociedad no puede permitirse una cantidad así de gentes contritas, sin salida. Habría revueltas y quizá una guerra civil.

Nuestros principios y decisiones éticos prueban su eficacia en un mundo ampliamente normativizado. Hay muchas normas cuyo respeto no hay modo de eludir, incluso si no nos parecen bien. Entonces de acuerdo: todo precepto ético y toda normatividad del comportamiento conocen límites. Ni la verdad, ni la justicia, ni la solicitud por los demás o la disposición pacífica valen de modo absoluto. Quien sigue una máxima ética sin compromisos corre un gran riesgo de fracasar en la vida. Mucho mejor es vivir con zonas grises en nuestro comportamiento, dado que a pesar de nuestros principios sabemos que ellas nos ayudan y nos hacen avanzar en la vida.

Hemos citado numerosos mecanismos responsables de que el bien se volatilice en nuestro obrar. Intentemos ahora hacer un pequeño resumen.

El bien absoluto no existe. El bien es relativo. Vivo como bueno lo que hago cuando pienso que mi obrar es valioso para los demás. Mis ideas sobre lo que es un comportamiento valioso se mezclan con instintos sociales y con los influjos recibidos en mi educación. Consideramos bueno lo que hemos aprendido de niños, lo que se considera bueno en nuestro entorno y lo que parece ser mejor

que el comportamiento de los peores miembros del grupo de nuestro entorno. El bien que hago reverbera sobre mí. Mi cerebro me recompensa con buenos sentimientos duraderos. Mi buen obrar, junto con otras muchas cosas, influye en mi autoimagen. Para mí es importante sentirme bien conmigo mismo. Mi bienestar a largo plazo depende mucho de ello. Pero mi autoimagen no solo se construye en diálogo conmigo mismo. Se va troquelando en el trato con los demás. En ocasiones para ser aceptado, caer bien y no parecer necio estoy dispuesto a remover mis principios, a veces de forma consciente y a veces de forma inconsciente. Oportunismo y *principios flexibles* son una parte de nuestra naturaleza social. Si por ello surgen disonancias cognitivas nos valemos de muchos trucos para restaurar nuestra autoimagen. Hacemos que resulte coherente lo que no parece serlo: con comparaciones y desplazamientos, con abstracciones y palabras, incluso con autoengaños. Es más importante seguir sintiéndose bien consigo mismo que juzgarse sin miramientos. Y afirmarnos a nosotros mismos es una ley más apremiante que nuestra obligación frente a la verdad. Nuestras ideas morales no son absolutamente coherentes sino *arbitrariamente* coherentes.

Si todo esto es correcto y aplicable a la mayoría de las personas, entonces surge la cuestión de qué se puede aprender de ello. ¿Hasta qué punto tiene en cuenta nuestra sociedad la astucia del sujeto? Y ¿qué objetivos realistas pueden formularse en relación con la moral en nuestra sociedad? Pues si no engaña todo, las amenazas a las que hoy se enfrentan las sociedades de Occidente, tan exitosas económica, social y a fin de cuentas también moralmente, las más grandes tal vez desde el final de la Segunda Guerra Mundial...

Moral y sociedad

En el reino de la Reina Roja

De qué adolece nuestra sociedad

La Queen no estaba de buen humor. A comienzos de noviembre de 2008 pidió explicaciones a Luis Garicano, el director de investigación del Departamento de Administración de la Escuela de Economía y Ciencia Política de Londres (LSE). Vestida de color crema y con el obligado sombrero visitó por primera vez la mundialmente famosa facultad para inaugurar un nuevo edificio. De paso quería saber lo que preocupaba a toda Inglaterra: «¿Cómo era posible que nadie hubiera previsto un asunto tan grave como la crisis financiera?». ¿Para qué pagaba el Reino Unido a sus reconocidos expertos?²⁶³

El interés de la Queen por derivados, certificados, ventas al descubierto y transacciones financieras internacionales no era casual. La Casa Real tenía invertidos unos 100 millones de libras en valores. Y la Bolsa londinense acababa de experimentar una caída del 25 por ciento. La respuesta que le dio Garicano se parecía a un juramento declarativo: «A todos los niveles cada uno ha confiado en otro y todos pensaron que hacían lo correcto». Una reunión convocada poco después en la LSE llegó a la misma conclusión. La crisis fue posible porque nadie tuvo una visión de conjunto. Incluso miles de asesores, que no tenían encomendada otra tarea que valorar los riesgos, nunca veían más que una pequeña parte. Solo paseaban su mirada por sus propios departamentos. Ninguno miró más allá del siguiente vagón. Y nadie se dio cuenta de que el tren entero se dirigía al abismo.

La falta de una visión de conjunto y la inexistente perspectiva desde fuera significan mucho más que una respuesta a la pregunta real por la crisis financiera. Son una característica de nuestro sistema económico entero. En el mundo occidental hay millones de personas encargadas de que el tren no se detenga. Y hay decenas de miles de expertos —economistas, juristas y políticos— que inspeccionan los vagones. Pero ¿quién pone el rumbo?

Por muy extraño que parezca, esta pregunta apenas se plantea. Y la respuesta, en tal caso, es tan estereotipada como vacía: lo importante es que se avance, que crezca la economía y que la gente tenga trabajo. El paso acompasado de movimiento hacia delante, desarrollo y trabajo nos resulta tan obvio que fácilmente nos inclinamos a considerarlo como el sentido propio de la economía: hay buena economía cuando todo es así.

¿Resulta esto convincente? Los grandes pensadores de la economía, desde Adam Smith, pasando por David Ricardo, John Stuart Mill y Karl Marx, hasta llegar a John Maynard Keynes, dieron una respuesta completamente distinta. Lo importante en la

economía es que la dirección en que va sea la correcta. Y la dirección –también en esto coincidieron todos– es la misma que la de la ética: una vida lo mejor posible para el mayor número posible de personas. La economía es la realización de la filosofía moral con medios prácticos y financieros.

¿Qué es una vida buena y una buena convivencia? Y ¿de qué modo se consiguen? Tras toda teoría económica hay una cosmovisión, una imagen del ser humano y un ideal social. Las ciencias de la economía no son una disciplina ajena al valor, una matemática del dinero, de las fuerzas productivas y de las mercancías, aunque muchas veces se malentiendan a sí mismas de ese modo.

La cuestión más importante de la economía es qué puede conseguirse con sus medios. «Si se quiere saber en torno a qué se mueve realmente una sociedad o una ideología hay que seguir la huella del dinero», escribe el informático y artista estadounidense Jaron Lanier (1960). Cuando el dinero, por ejemplo, «va a la publicidad y no a los músicos, periodistas o artistas, es que una sociedad se ocupa más de la manipulación que de la verdad y la belleza. Cuando los contenidos no tienen valor, las personas se convierten pronto o tarde en cabezas vacías y en gentes vacuas»²⁶⁴.

En principio, tampoco en Alemania se discute esto: que la misión del Estado no es el desarrollo económico a toda costa. Es la de posibilitar al mayor número posible de ciudadanos una vida satisfactoria e incluso llena, entiéndase lo que se entienda por ello. En todo caso, es una mezcla de bienestar material e inmaterial, de bienes y cultura, mercancías y situaciones. La prosperidad material no es ningún «sí mismo» sino una condición, es verdad que necesaria pero no suficiente, del bienestar.

Hasta aquí el mundo de los principios. Pero ¿quién vela por tomar esa orientación en nuestro país? Hoy los filósofos ya no tienen influjo alguno en política, como lo tenían en el siglo XVIII. En su lugar han entrado los economistas, los grandes industriales y *lobbyistas*, los *spin doctors*, los *public relations* y los consultores. Su tema desde luego no es el futuro: son las oportunidades de mercado, poder y carrera. Y el mantenimiento del statu quo.

Determinar la dirección de la economía en esta situación no significa simplemente mantener en marcha su circulación. Significa asimismo tomar decisiones sobre *con* qué balizar una sociedad para señalarle el camino. ¿Qué necesidades de sentido se satisfacen primero y cuáles no? En nuestra sociedad y nuestra economía lo primero es el consumo. Sea lo que sea lo que nos imaginemos bajo alegría de vida, libertad, bajo la necesidad de ser diferente a los demás, bajo nuevos goces para la vista, el oído, el cuerpo y el estómago, para todo ello hay productos que pueden comprarse. También satisfacemos con productos nuestras necesidades de seguridad: con seguros y con propiedades.

Cuanto más «materialicemos» el sentido de nuestra vida mejor nos irá, escribía ya en el siglo XIX el periodista y filósofo Max Stirner (1806-1856) en su libro *El único y su propiedad*. En él aboga por una persona que acrecienta su libertad interior y exterior liberándose de todas las obligaciones imaginables. Lo único que importa es el egoísmo sin cargos de conciencia. O dicho con Stirner: «Para mí no hay nada más importante que yo»²⁶⁵.

Para un filósofo contemporáneo como el francés Pierre Bourdieu (1930-2002), profesor muchos años en el Collège de France de París, Stirner era un profeta del siglo XX. Con mirada aguda actualizó en 1998 su título para el presente: *El único y su vivienda propia*^{15*}. Sobre todo en Alemania, según Bourdieu, se satisfacen necesidades de sentido comprando una supuesta seguridad, casi siempre adquiriendo una casa en propiedad²⁶⁶. Incluso los socialdemócratas han soñado desde hace decenios con una propiedad edificada. El propietario de la casa, obsesionado, cree que gana libertad pero en realidad la pierde. El pago de la hipoteca lo encadena férreamente a su casa propia, incluso aunque el inmueble pierda valor. Y los matrimonios siguen juntos a pesar de cualquier mal sentimiento porque hay que pagar la casa o no quieren dejarla.

Podemos satisfacer nuestras necesidades materiales en una medida en que la generación de nuestros abuelos ni siquiera podía soñar. Pero no por eso se acrecienta nuestra felicidad. Ya en 1971 este reconocimiento entró en la psicología social. Dos psicólogos estadounidenses, Philip Brickman y Donald Campbell, demostraron que en cuanto cambian las circunstancias cambian también nuestras ambiciones. Lo que antes era espectacular en poco o medio tiempo se vuelve normal. Unos cuantos años más tarde Brickman confirmó este dato con ejemplos convincentes. Tanto la felicidad de un ganador de la lotería como la infelicidad de una víctima de un accidente, dos años después del acontecimiento feliz o desgraciado volvían a estabilizarse en el nivel originario²⁶⁷. Solo reveses psíquicos como un divorcio o una pérdida del puesto de trabajo, por ejemplo, no entran necesariamente en ese patrón²⁶⁸.

Brickman acuñó un nuevo concepto para ese mecanismo: la cinta sin fin de la felicidad (*hedonic treadmill*). Por mucho que pateemos casi siempre seguimos en el mismo sitio. Expresado más poéticamente esto significa: nuestra sociedad entera funciona por las mismas reglas que el dominio de la Reina Roja en la novela de Lewis Carroll *Alicia a través del espejo*. La continuación de *Alicia en el País de las Maravillas* se desarrolla en el mundo de una partida de ajedrez descabellada, y Alicia siempre está en movimiento: «Entonces iban tan rápido que prácticamente solo navegaban ya por el aire y apenas tocaban ya el suelo, hasta que se pararon de repente, cuando Alicia ya estaba cerca del agotamiento, y al momento Alicia se sentó en el suelo, mareada y sin aliento. Alicia miró alrededor suyo, sorprendida.

“¡Si parece que hemos estado bajo este árbol todo el tiempo! ¡Todo está igual que antes!”

“Pues claro que sí”, dijo la reina. “Aquí tienes que correr a toda velocidad para poder permanecer en el mismo lugar”»²⁶⁹.

Sutilmente, Carroll criticaba en este pasaje el espíritu maligno de la época victoriana: el más rápido, más alto, más lejos y más rico del capitalismo moderno. Y lo que Carroll presentía hoy lo sabemos por innumerables estudios. A partir de un cierto nivel medio de vida, el aumento de las posesiones ya no hace feliz a largo plazo. No cambia nada en ello que haya muchísimas personas a las que por principio les gusta y divierte comprar algo. Pero adquirir es algo muy distinto a poseer. Ya Georg Simmel explicó en su *Filosofía del dinero* un hecho fascinante: la alegría por las cosas compradas se desvanece tras un

cierto tiempo²⁷⁰. Si el abrigo ya no es nuevo enseguida desviamos de él nuestra atención. También el coche nuevo, pasados pocos meses, ya no es lo que era durante el primer viaje.

Así pues, promesas de felicidad materiales son siempre un asunto fugaz. A esto se añade que con cada posesión crece el número de dependencias. Hay que contratar seguros, mantener las cosas en orden. Y uno se preocupa por la pérdida, la destrucción, el asalto, el robo. Por este motivo no ha de extrañar que, a fin de cuentas –y aunque todos los esfuerzos políticos se dirijan a ello–, la felicidad de las clases medias no aumenta porque aumenten sus posesiones.

La mayoría de lo que compramos no lo necesitamos en realidad. Pero si nos limitáramos a lo que de hecho necesitamos, se vendría abajo todo nuestro mercado interior. Nuestra economía no puede vivir de gentes que solo tienen cuatro pares de zapatos y un único champú. Por este motivo no cesa de estimular el deseo de cosas nuevas. Genera una nueva ansia, apela a nuestra necesidad de sentirnos especiales o de querer impresionar a nuestro entorno. En pocas palabras: la economía nos promete una ganancia de reconocimiento a ojos de los demás; o sea, justo aquello a lo que aspiramos socialmente.

Nuestra economía no satisface nuestros anhelos, más bien los produce. Los grabadores de vídeo, teléfonos móviles e iPhones son respuestas a preguntas que nadie se hacía antes de que existieran esos productos. Hoy, sin embargo, apenas nos podemos imaginar la vida sin ellos. Vivimos en una sociedad que despierta necesidades en lugar de vivir en una que las cubra. Y la publicidad nos insinúa zalamerías en el alma para que busquemos la felicidad donde antes nunca la habíamos supuesto y donde solo pocas veces la encontramos de forma duradera.

La palabra mágica en ese juego es *estatus*. Es la imagen de nuestro yo desplazada a lo material, el modo y manera en que nos presentamos. El estatus establece cómo nos perciben los otros espontáneamente y cómo –a través de la mirada de los otros– nos percibimos a nosotros mismos. Considerado desde el punto de vista psicológico-social, el estatus es la clave de por qué nuestra economía funciona como funciona a pesar de que no eleve la felicidad de las personas. Para el economista suizo Mathias Binswanger (1962), de la Escuela Superior de Solothurn, la conciencia de estatus es también una cinta sin fin²⁷¹. Ya los niños de la escuela primaria saben qué cosas valen como símbolos de estatus y a menudo la conciencia de estatus comienza ya en la guardería.

Lo característico del estatus es que desaparece en el momento en que lo consigue cualquiera. Por su naturaleza, el estatus es exclusivo, es decir, excluye a otros. Unas zapatillas de deporte de marca son un símbolo de estatus en Cuba, en Alemania ya hace tiempo que no. ¿Qué valor tendría un Mercedes si lo tuviera cualquiera? El estatus no satisface una necesidad absoluta, sino una relativa. De lo que se trata es de un «más» que otros, de un logro de diferencia. Ya sabía Wilhelm Busch que «la envidia» es «la forma más sincera de admiración». Según Meinhard Miegel (1939), director durante muchos años del Instituto de Empresa y Sociedad de Bonn, «la sociedad entera, desde el niño de guardería hasta los inquilinos de residencias de ancianos, se ha convertido en una

guerra despiadada por el estatus, que se desarrolla generalmente en gigantescas batallas por lo material»²⁷². En Alemania ya no hay luchas laborales por la existencia, sino por el estatus. «Las emprenden, decididos y a toque de silbato, por imponer sus derechos y mantener así su estatus: maquinistas y médicos, basureros y profesores, trabajadores del metal y músicos de orquesta, educadoras infantiles y limpiadores de edificios. Ninguno de ellos puede afirmar que no puede vivir decente y holgadamente de lo que gana y de algún otro ingreso. Y ninguno de ellos es capaz de decir cuál es el salario aceptable, no digamos justo, de un maquinista o de un médico. No existe el salario justo. La única justificación que se da a menudo para iniciar un conflicto laboral reza: otros cobran más»²⁷³.

Por otra parte, la enorme importancia del estatus en una sociedad no contribuye en absoluto a su felicidad. Pues cuanto más exclusivos son los bienes que determinan el estatus tanto mayor es el número de los que quedan excluidos, y de los que pegan su nariz contra los escaparates de las tiendas de automóviles o de relojes de lujo. En tal situación es útil para la economía como para la sociedad que los símbolos de estatus se devalúen de forma insidiosa: haciéndose más baratos (y a la vez sustituyéndolos por otros más caros). Quien quiera comprender la dimensión existencial que muchas veces conlleva el bajo relieve o la pantalla plana en que viven muchos de quienes reciben la prestación social mínima en Alemania ha de tener presente lo que significa estatus: el sentimiento de formar parte de la sociedad y de no ser menos valioso que otros. Exactamente esto es lo que decide sobre el clima social de un país. Cuantas más personas haya que sientan que «se pueden permitir algo» mejor le irá a la paz social.

Lo chocante, en verdad, es que a menudo baste la ilusión para satisfacer a la gente. Resulta curioso que la gente atribuya un valor enorme a símbolos de estatus como automóviles o aparatos electrónicos de entretenimiento. Además de ello, también está sujeta en gran medida a la ilusión del dinero. Como se ha mostrado en la segunda parte (cfr. *En la tela de araña*), las personas son propensas siempre a percibir las sumas de dinero de forma absoluta y no relativa. Ya el economista inglés John Maynard Keynes (1883-1946) reconoció la gran importancia de la ilusión del dinero. Hace algunos años Ernst Fehr también demostró, en Zúrich, que la gente, cuando se trata de retribuciones y premios, considera siempre las cifras absolutas pero no la capacidad adquisitiva que conllevan. Pocas veces se contemplan con rigor factores como el encarecimiento y la inflación. Fehr y su colega de Copenhague, Jean-Robert Tyran, preguntaron a numerosos trabajadores cuál de estas dos posibilidades aceptarían mejor: una subida salarial del 2 por ciento con una tasa de inflación del 4, o una bajada del 2 por ciento con un encarecimiento de los precios del cero. Aunque el resultado es al final el mismo, la mayoría se decidió espontáneamente por la primera propuesta²⁷⁴.

En caso de duda, según ese resultado, la gente prefiere engañarse con la ilusión del dinero que plantar cara a la situación, asumir pérdidas. Los seres humanos tienen grandes problemas con perder algo. Esa «aversión a la pérdida», según Fehr, es un factor psicológico muy importante de nuestra economía, porque «la gente sensibiliza mucho más las pérdidas que las ganancias. Si se reciben 1.000 francos menos de lo esperado, el

sentimiento de pérdida que ello conlleva es aproximadamente el doble del de ganancia que uno tiene si se le pagan 1.000 francos más de lo que esperaba. La aversión a la pérdida es una causa psicológica importante de la conocida dificultad de llevar a cabo reformas en la empresa y la política; muchas veces la resistencia a la reforma de quienes pierden con ella es mucho más fuerte que el apoyo a la reforma de quienes se aprovechan de ella»²⁷⁵.

La aversión a la pérdida es responsable de que sea muy difícil modificar decisivamente la dirección de la economía. Las sociedades que desde hace decenios se han acostumbrado a que todo crezca, rara vez están dispuestas a una renuncia voluntaria. Si en Alemania se quitara hoy a los individuos la mitad de lo que ganan y poseen, seguro que no volverían a ser tan felices como en 1970. El clamor sería fuerte y estridente. Se extenderían la indignación y el pánico. Es probable que nuestra democracia se derrumbara. Y que en poco tiempo tomaran el poder peligrosos populistas.

También las demandas obedecen al principio de los *shifting baselines*. En lugar de alegrarse por vivir en uno de los países más ricos del mundo hay muchos grupos profesionales que se sienten insatisfechos con sus sueldos. Sus colegas de los años 1950, en cambio, no cabrían en sí de gozo por un nivel salarial así. Pero nuestras necesidades no se orientan por valores comparativos de hace cincuenta años sino que se acompañan al entorno. Lo que una sociedad considera «normal» es lo que vive y conoce día a día y no lo que nunca ha vivido. Y sea lo que sea lo que consigamos en el futuro, las cosas no cambiarán demasiado en lo que respecta a la pobreza y a la riqueza sentidas, a cómo se siente una y otra.

Estamos tan bien informados sobre el cambio climático, los límites del desarrollo, los tremendos costes ecológicos de nuestra actuación, como poco dispuestos a cambiar voluntariamente nuestro comportamiento. En cualquier caso, no mientras otros tampoco estén dispuestos. Y mientras los demás –todos los demás– no renuncien a que la prosperidad siga en aumento, tampoco lo hacemos nosotros. Sobre todo porque nosotros solos no podemos cambiar nada.

Esa desconfianza general frente a los otros tiene sus motivos. Es una consecuencia de nuestra ideología económica. Quien por la propaganda, la competencia y la opinión pública es condicionado a diario para conseguir ventajas frente a otros pierde fácilmente su sentimiento de solidaridad. Desde esta perspectiva, incluso la actuación irresponsable de los banqueros en la crisis financiera no aparece como excrecencia o tumor cancerígeno de la sociedad. ¿Cuántos no hubieran actuado en Alemania, en Estados Unidos o en otras partes con idéntica avaricia y cortedad de miras que las de los descomedidos caballeros del dinero? Solo que no cuentan con sus medios. A quien en la declaración de la renta porfia con el Estado por cada céntimo, exprime la mejor tarifa del móvil y busca chollos además por cualquier otra parte (quizá) le queda un resto de vergüenza al reprochar su mentalidad a los grandes maestros del descomedimiento. A ese débil grito de protesta por los miles de millones de las indemnizaciones a los banqueros le es inherente una admiración callada, que asegura la falta de consecuencias.

Parece que es por este motivo, a fin de cuentas, por el que la rebelión frente al mundo

de las finanzas es tan privada, está tan contenida y tan poco organizada. ¿Por qué habría de ser incorrecto para los banqueros lo que es correcto para tantos otros?

El precio social que pagamos en el reino de la Reina Roja es alto: la relación entre las normas sociales y el mercado hace tiempo que ha perdido el rumbo en nuestra sociedad. No solo en Alemania sino en casi todos los Estados de Occidente. Sin hablar ya de las comunidades asociales de numerosos países emergentes. La venta por liquidación de las reservas anímicas a la voracidad del mercado ha llegado más lejos de lo que queremos reconocer. No solo la ropa interior sino también la de nuestra conciencia lleva nombres de marcas bordados. Y las mentes de nuestros hijos son un catálogo de anuncios publicitarios. La voluntad de tener es más importante que la voluntad de ser.

Los ciudadanos se han convertido en usuarios y los votantes en clientes. Y la participación del Estado en todo ello es inmensa. Se ve claramente en las equivocadas atribuciones de la época Schröder. El Instituto Federal de Trabajo cumplió su misión durante decenios hasta que para rendir cuentas a nuestras almas capitalistas tuvo que convertirse en una «agencia de trabajo». Incluso los parados, que no participan en el mercado de trabajo, habían de poder recrearse en el sentimiento de intervenir en el juego de la economía de mercado, aunque fuera a costa de un engaño: una agencia cuesta dinero, exige una comisión. El Estado federal en cambio no lo hace, como es sabido. No es una agencia ni mantiene ninguna. Más ridícula aún la invención de la «Yo, S. A.». Lo que suene a mercado y bolsa ha de sonar bien. ¿Qué importaba a los adalides de la ilusión que el peón, abandonado a sí mismo, tuviera tanto que ver con una sociedad anónima como una sala de juegos con el paraíso?

Quien es indoctrinado a diario para conseguir ventajas frente a otros goza de una educación burguesa-estatal de corte sospechoso. Un dispendio de miles de millones en publicidad bombardea las tambaleantes moradas de nuestros valores: la moral de la niñez, un pequeño –la mayoría de las veces ínfimo– resto de religión y un poquito de comprensión democrática aprendida en la escuela. Una lucha desigual. Nadie pregunta ya si el montante de su premio frente a otros es equitativo.

La insuficiente solidaridad es consecuencia de nuestro sistema económico. Si todos quieren ser diferentes a los otros ya no hay un nosotros. «Nosotros»: eso son siempre los otros. La economía del mercado y la de las marcas no crean un sentimiento de pertenencia mutuo, sino trabajadores temporales sin conexión con el medio. Lo extraño de esto es: ¡el bienestar que añoran muchas personas es exactamente lo contrario! Es un plus de calidad de vida por más holganza, más tiempo libre, menos estrés, por una profesión que llene y más tiempo para amigos y familia. Pues como sabemos todos: no necesitamos más cosas, sino más tiempo.

La crisis de nuestro tiempo es más que solo una crisis financiera o económica. Es una crisis social. Nuestra economía nos ha hecho progresar ampliamente en muchos aspectos pero en otros nos ha perjudicado. Nunca hubo antes una sociedad tan fijada en lo material, sin que por ello se vuelva más feliz. Nuestra mentalidad se ha hecho en gran medida consumista. Pero las cintas sin fin de la

felicidad no nos dejan avanzar. En lugar de ello hemos de observar cómo la solidaridad empeora cada día en nuestra sociedad.

La cinta sin fin en la que caminamos es la consecuencia de nuestra creencia en que el desarrollo material acrecienta nuestra felicidad. Pero ¿por qué creemos eso?

De la suerte de ser butanés

Por qué medimos mal nuestro bienestar

El «país del dragón tonante» tiene 700.000 habitantes y la montaña más alta del mundo no conquistada aún por el ser humano. En Bután está prohibido escalar picos más allá de los 6.000 metros. Las cumbres del Himalaya, en torno a las que rugen tormentas de nieve, pertenecen a los dioses y a los espíritus; los seres humanos no tienen nada que hacer allí.

También en otros muchos aspectos las cosas siguen un camino diferente en Bután que el que llevan entre nosotros. La gente vive modestamente de lo que le proporcionan sus campos. La meta suprema de Estado no es el desarrollo económico sino la protección de la naturaleza y del medio ambiente. Bután es quizá el país más primigenio del mundo. Dos tercios de su superficie consisten en bosque virgen o explotado de forma sostenible. El presupuesto educativo es siete veces mayor que el militar²⁷⁶. Está permitido fumar en el entorno privado pero no hay tabaco. Y la religión estatal que lo controla todo es el budismo vajrayana: la filosofía de la unidad de todo el ser antes de la diferenciación entre yo y mundo, deseo y objeto. La doctrina de la simpatía como bien supremo.

Bután es uno de los escasos países del mundo que asignan poca importancia a su producto interior bruto (PIB). Los butaneses solo pueden sonreír ante el puesto 113 que ocupa el país actualmente en el escalafón mundial. Desde 1972, en Bután rige otro índice: la «felicidad interior bruta» (*gross national happiness*)²⁷⁷. El motivo de esta innovación fue un artículo del *Financial Times*. El autor había criticado lo mal que iba el desarrollo económico del país. A Jigme Singye Wangchuck, el rey de Bután, esto no le gustó mucho. Cogió la pluma con su propia mano y explicó al periódico que estaba claro que Estados Unidos no entendía nada. La meta del gobierno de Bután no era el desarrollo económico sino la felicidad. Para dar efectividad a sus palabras el rey constituyó con carácter de urgencia una comisión para la felicidad nacional bruta. Su misión: el registro y cómputo estadístico del estándar de vida incluyendo todos los factores psicológicos y espirituales de la felicidad.

Recientemente la jefa de la Comisión de Planificación de Bután, Karma Tshiteem, volvió a explicar: «El desarrollo debería incluir también lo que desean las personas», aspectos como medio ambiente, cultura y tradición²⁷⁸. El gobierno está en contacto permanente con la población y mide su bienestar. En cualquier programa que se trace desde la política se controla siempre que sea ventajoso para la felicidad de los ciudadanos. Y así sucede que, al fin y al cabo, más de dos tercios de los butaneses pensaban en 2008 que llevaban una vida feliz.

En la República Federal de Alemania el instrumento de medida del bienestar de la

sociedad no es la felicidad. Es el PIB: el valor total de todos los bienes y servicios producidos por nuestra economía en un año. Toda nueva tonelada de acero, viaje en taxi, visita al zoo y radiografía contribuye al PIB. En una palabra: se mide la suma de todas las actividades económicas pagadas en dinero. Y cuanto más alto sea el PIB, más exitosa cree ser la política.

Hasta ahí la idea. Y su absurdo. Pues con el PIB no se mide el bienestar, solo se mide el desarrollo. La diferencia está clara: si nuestras comunidades talan los parques de sus ciudades y edifican en su lugar conjuntos residenciales, eso sube el PIB. Si edificamos autopistas que crucen reservas naturales y zonas de viviendas, eso sube el PIB. Si a causa de la contaminación acústica, el estrés y la insatisfacción millones de personas van al médico, eso sube el PIB. Si una ciudad suprime sus plazas de aparcamiento y cobra a cualquiera que aparque su coche en lugares públicos, eso sube el PIB. Si aumentan nuestras montañas de basura y se necesitan nuevos vertederos y plantas incineradoras, eso sube el PIB. Incluso una catástrofe ecológica como la de la costa sur de Estados Unidos es probable que repercuta positivamente en el PIB.

¿Qué clase de absurdo ponemos como regla de medida del éxito de nuestra economía y de nuestra política? Y ¿cuánto de lo que constituye el efectivo bienestar de una sociedad queda arrinconado? ¿Dónde queda en ese cálculo el trabajo no remunerado de madres y padres, abuelos y personas con un cargo honorífico? Y ¿qué dice el PIB del provecho real? «El PIB por persona mide, por ejemplo, el monto de nuestros gastos sanitarios, pero no el éxito que conseguimos con ellos: nuestro estado de salud, cómo se refleja en la esperanza de vida, por ejemplo. Así que mientras nuestro sistema sanitario cada vez se vuelve más ineficiente, el PIB puede seguir subiendo, a pesar de que el estado general de salud de la población empeore»²⁷⁹, escribe el economista estadounidense y premio Nobel Joseph Stiglitz (1943), de la Universidad de Columbia de Nueva York.

Con el PIB no podemos formular ningún enunciado sobre el bienestar de las personas: la meta propia de la economía. Se preocupa tan poco de la limpieza del agua potable como de que haya buenos profesores, vecinos amables, una buena seguridad social o un reparto equitativo del bienestar. Y una dictadura con una justicia arbitraria sale tan bien parada como una democracia efectiva. La calidad de vida, pues, igual que la justicia, quedan sin tenerse en cuenta. Nada de lo esencial se mide, y quizá no sea medible. Sin embargo se sigue actuando alegremente como si nada importara tanto como el PIB. «La ciencia y la política se parecen a médicos que intentaran medir la presión sanguínea con termómetros.»²⁸⁰

El modo y manera en que medimos nuestro bienestar confunde cantidad con cualidad. Los sociólogos y economistas lo saben hace mucho. Parece que solo la política lo ignora. Uno de los pocos jefes de Estado del mundo occidental que toman claramente en serio este problema es el presidente francés Nicolas Sarkozy. En febrero de 2008 convocó a los dos premios Nobel Joseph Stiglitz y Amartya Sen (1933). Juntos fundaron un «Grupo de trabajo para la mejora de la medición del rendimiento económico y del progreso social».

Era sobre todo la experiencia de Sen la que habría de ayudar al presidente a captar

exactamente el bienestar de su pueblo. Desde múltiples puntos de vista el economista indio es un digno sucesor del marqués de Condorcet. También Sen, como el ilustrado francés del siglo XVIII, cree en el progreso firme de la humanidad por la democracia. Está convencido de que casi todas las comunidades humanas deciden razonablemente mientras no estén manipuladas. Y no cree que la clave del bienestar sea la suma de los bienes producidos sino los valores y la educación.

A finales de los años 1980 Sen incitó a las Naciones Unidas a establecer un nuevo índice de medida del bienestar. El «Human Development Index» habría de medir lo que Aristóteles exigía de la moral, la política y la economía: las oportunidades de una vida buena para el mayor número posible de personas. «Desarrollo» significa en ese contexto no solo crecimiento económico sino también la calidad de la alimentación, el estado general de salud, las posibilidades de formación y tiempo libre, así como las oportunidades del individuo de participar en las decisiones políticas. A la cabeza del balance actual (2009) están Noruega y Australia; Alemania ocupa el puesto 22, los felices butaneses solo el 132, y al final quedan Afganistán y Nigeria.

Como presidentes de la comisión de Sarkozy, Stiglitz y Sen llegaron a la conclusión de que cualquier nueva medición de los rendimientos económicos había de mostrar si un Estado administra sostenible y previsoramente. Quien mide bienes ha de medir también basura. Y quien mide la fuerza productiva ha de mencionar también los recursos agotados. En otras palabras: todo desarrollo de la sociedad ha de poder medirse por si compensa o no a la población desde el punto de vista de los costes ecológicos y sociales que origina.

Sin duda alguna que es muy difícil desarrollar tal instrumento de medición. Pero está claro que las cosas no pueden seguir como hasta ahora. «El cálculo del PIB en Estados Unidos no nos deparó imagen representativa alguna de los procesos económicos anteriores al estallido de la burbuja. América creía que le iba mejor de lo que en realidad le iba, igual que otros países. Precios especulativamente excesivos inflaron el valor de inversiones en bienes inmuebles, así como los beneficios empresariales.»²⁸¹ Así pues, la cantidad dice mucho menos de lo que gusta atribuirle la política. «Un pastel mayor no significa que todos –ni siquiera la mayoría– reciban un trozo mayor»²⁸².

Muchos economistas dudan hoy de que se puedan equiparar economía y desarrollo. Y lo que se cuestiona con ello es más que un instrumento de medida. Es una cosmovisión: la creencia de que en nuestra sociedad todo ha de seguir avanzando materialmente, cueste lo que cueste. Como en el caso del socialismo de Estado, la cosmovisión supedita a las personas a una ideología. No importa el ciudadano concreto, lo que importa es el desarrollo, a cualquier precio.

Dado que el mundo occidental durante decenios ha visto así las cosas y no de otro modo, se ha sentido económicamente competente solo para el desarrollo y no para las personas. ¿El hambre en el mundo? No es un problema de la economía mundial, competentes para ello son organizaciones de ayuda como «Pan para el mundo». ¿La privatización de recursos naturales como el agua en el Tercer Mundo? Bueno, así son las leyes del «mercado libre». Eso no atañe para nada a la economía mundial. Determinar la

dirección en que galopa nuestra economía no es la tarea de los economistas actuales. Pero tampoco lo es, y desde hace mucho tiempo, de los políticos. Es la tarea de nadie.

Para los filósofos de la economía de todo *couleur* esto significa una declaración de impotencia. Cuando nadie vela por que la economía cumpla su tarea fundamental, ni por cómo lo haga, domina el principio de la chapucería. Y dado que, de hecho, nadie propone una dirección, puede decirse con razón que propiamente no hay una «economía mundial» sino solo intereses concretos de Estados y de consorcios multinacionales.

La dirección en la que fluye nuestra economía no acrecienta nuestra felicidad. Hay cientos de pruebas de ello. El informe más famoso sobre el bienestar y la satisfacción de vida de las naciones es el *World Values Survey*²⁸³. Los científicos sondearon 82 países diferentes. En todos ellos lo que querían saber es lo feliz que se sentían las personas. El resultado: hasta una renta anual de 15.000 dólares por término medio la felicidad crece con los ingresos. Pero a quien gana más de 15.000 dólares al año los ingresos adicionales no le hacen más feliz. Así, por ejemplo, estudios a largo plazo hechos en Estados Unidos muestran que la satisfacción de vida del estadounidense medio no ha aumentado desde 1946²⁸⁴. Y eso a pesar de que hoy los ingresos medios son tres veces mayores que entonces.

Los resultados en Alemania hablan un idioma semejante. Según investigaciones del Instituto de Demoscopia de Allensbach, la satisfacción de vida en Alemania aumentó con el estándar de vida solo mientras la población era relativamente pobre. Desde finales de los años 1960 ya no crece la felicidad de los alemanes. Así, un estudio de 1970 muestra el mismo resultado que en 2002: alrededor del 60 por ciento de la población alemana piensa que está satisfecha o muy satisfecha con su vida. Desde 1970 el rendimiento económico de la República Federal se ha más que duplicado. Y mientras que el alemán medio contaba en 1970 con un poder adquisitivo anual de 16.000 euros, hoy es de unos 25.000. Pero la felicidad ha permanecido constante al mismo nivel.

El esfuerzo con que la economía había de contribuir en 1970 a nuestra felicidad de vida era solo la mitad de grande que hoy. Medido por el patrón de la felicidad, nuestro éxito económico de hoy es solo la mitad del de entonces: doble dispendio para el mismo resultado.

Que el desahogo económico no es igual que el bienestar en tanto satisfacción de vida lo saben también la mayoría de las personas en nuestro país. A pesar de ello muchos anhelan un estándar material de vida más alto. Aunque no a cualquier precio. El afán de crecimiento de la economía es mucho mayor que la suma del afán de bienestar económico de su población. En una encuesta del año 2007, menos de un tercio (27 por ciento) de los ciudadanos preguntados declararon que aspiraban a tener más bienes materiales²⁸⁵. Más de la mitad (59 por ciento) estaban contentos con lo que tenían. Y un 10 por ciento de la población podía imaginarse una vida plena incluso con menos ingresos y bienes. Vistas así las cosas, dice Miegel, «la gran mayoría conoce la medida y la meta. Saben cuándo han comido y bebido lo suficiente, cuándo su ropero está lleno y satisfechos sus deseos de vivienda. Si este es el caso, los bienes materiales adicionales ya no acrecientan su satisfacción de vida. Nadie quiere pasar hambre y frío. Pero solo pocos

se sienten más felices llevando una piel de marta cibelina o conduciendo un Maybach»²⁸⁶.

A pesar de que casi todo el mundo está de acuerdo en que el bienestar material y el bienestar psíquico no son idénticos, nuestra sociedad está fijada psicológicamente en la idea de seguir acrecentando la prosperidad económica. Puede ser que durante unas vacaciones, pongamos que en Bután, piense usted en algún momento que es más importante hacer algo por el alma y por adquirir fuerza espiritual que seguir caminando en la cinta sin fin del incremento del bienestar. Pero si un partido o un gobierno le quita a usted la mitad de sus ingresos y bienes, el romanticismo del Himalaya se evapora en un instante.

Lo que muchos consideran correcto por principio –una vida satisfactoria, llena de contento espiritual y en sintonía con los valores propios– nosotros lo consideramos correcto justamente solo por principio. Pero con principios nunca se sabe muy bien. Como se ha mostrado en la segunda parte, solo pocas veces dirigen la acción. Pues como los psicólogos sociales Harald Welzer y Claus Leggewie, el director del Instituto para las Ciencias de la Cultura de Essen, escriben en su inteligente libro *El fin del mundo que conocíamos*, los seres humanos son capaces de «interponer mundos entre su conciencia y sus opciones de acción» sin que «encuentren problema alguno para integrar incluso las contradicciones más llamativas y vivir así su día a día. Que esto nos extrañe reside en la imagen –proveniente de la filosofía y teología moral, sobre todo en su versión protestante– que del ser humano se ha colado en nuestro mundo representativo, la cual parte de que los seres humanos aspiran a vivir sin contradicciones. Si alguien se comporta públicamente en contra de sus criterios enseguida se le diagnostica “esquizofrenia” o un carácter poco firme. De todos modos no es nada realista la idea de que los motivos de las acciones se originan en la estructura de la personalidad de la gente y que los criterios dirigen las acciones»²⁸⁷.

Qué consideramos primordialmente correcto y cómo vivimos de hecho son dos cosas diferentes. Los policías del Batallón de Reserva no consideraban primordialmente correcto asesinar a mujeres y niños, y sin embargo lo hicieron. Además, en lo referente a los problemas de nuestra sociedad nos las tenemos que ver con preocupaciones muy abstractas. El cambio climático es tan invisible como el saqueo desconsiderado de los recursos en el Tercer Mundo. Sabemos que nuestros sistemas sociales de seguridad están amenazados pero no lo tomamos en cuenta (todavía). Que la diferencia entre pobres y ricos se hace cada día más grande es algo de lo que en la rutina diaria solo nos damos cuenta pocas veces. Y además, ¿qué podemos hacer nosotros para evitarlo?

Los mayores problemas de nuestro manejo de la economía son comparativamente invisibles. Como se ha mostrado (cfr. *La perspectiva-túnel moral*), la biología de los seres humanos no lleva incorporada la luz larga, por regla general se mueven a tientas hacia delante. Casi nunca nos decidimos de acuerdo a una convicción moral fundamental, sino siempre según lo que nos parece mejor en una situación determinada. Volamos en avión de Múnich a Berlín aunque sabemos que eso no es aceptable desde el punto de vista ecológico, pero el viaje en tren nos resulta demasiado largo. (Cuando, no

hace mucho, en una reunión con asesores mencioné que casi siempre evito volar dentro de Alemania, los señores se cruzaron unas miradas significativas cuya interpretación no dejaba lugar a dudas. Era evidente que en comparación con ellos yo no estaba tan agobiado, ocupado y estresado, así que me podía permitir esa buena acción...)

Como muestran Welzer y Leggewie, no es la falta de capacidad racional la que nos impide ser responsables en lo grande, sino las muchas decisiones racionales que hemos de tomar en lo pequeño: «El *pathos* del fin del mundo, de la comunidad universal y de las repercusiones del cambio climático, que no se detiene en fronteras entre países, apenas tiene relevancia práctica: ese *pathos* no se puede aplicar a la realidad social que se vive. Solo sirve para que uno pueda seguir haciendo ostentación de su extrañeza por lo irrazonables que son los seres humanos»²⁸⁸.

No sucede de otro modo con las leyes de nuestra ideología del desarrollo. Aunque haya muchos que están de acuerdo en que no pueden seguir así las cosas con respecto a nuestra economía, no extraen de ello ninguna consecuencia personal. Solo una mínima parte cambia su vida con el fin de proteger los recursos de nuestro planeta y compra voluntariamente un automóvil más pequeño y ecológico. ¿Quién renuncia por motivos ecológicos a volar a un lugar paradisiaco de vacaciones? ¿Quién decide dedicar más tiempo a la familia y renuncia a un ascenso en su carrera? ¿Y quién sigue la bonita idea de que para la satisfacción de vida de un alemán no se necesitan demasiados bienes de consumo, como sucede en el caso de un butanés?

Nuestra política y nuestra economía se orientan a una meta muy sospechosa: la subida del PIB. La promesa de felicidad de la sociedad se basa en que nuestro bienestar material ha de crecer de forma continuada. Y sin embargo sabemos que un crecimiento económico mayor y un plus de bienes de consumo no eleva a largo plazo nuestra satisfacción de vida.

El arte de no ser egoísta, pues, consiste en primer lugar en que aprendamos a distinguir nuestras necesidades de nuestras pretensiones. Pero ¿tiene sentido siquiera una visión económica así? ¿No estamos condenados al crecimiento a toda costa?

Saludos desde la Isla de Pascua

Por qué ya no crece nuestro bienestar

La Isla de Pascua, en el Pacífico Sur, es famosa por sus grandes estatuas de piedra de hasta nueve metros de altura, los *moai*. Hay más de cien de esas impresionantes figuras en esa isla árida. Colocadas así como están en el paisaje, a un visitante actual le resultan tan chocantes y extrañas que el fantasioso suizo Erich von Däniken solo pudo encontrar una respuesta a la pregunta de cómo habían llegado hasta allí: tuvieron que crearlas visitantes extraterrestres. Sea como fuere, Däniken no considera a los polinesios de la isla capaces de haber hecho tal cosa. También el descubridor noruego Thor Heyerdahl las consideraba obra de extraños, probablemente de una cultura superior sudamericana.

Las estatuas producen asombro y dan que pensar. Ya el marino holandés Jacob Roggeveen, que puso pie en esa isla apartada el Domingo de Pascua de 1722, tras diecisiete días de viaje a través del Pacífico desde la costa chilena, se encontró ante un enigma. Para construir esculturas como los *moai* se necesitaban troncos de árbol para el arrastre, andamios y palancas. Pero en la isla no había bosques, el árbol más grande que encontró Roggeveen no tenía siquiera tres metros de altura. Y los polinesios de la isla se presentaban como un pueblo inculto, con pequeñas canoas que hacían agua. ¡Algo había ido mal aquí, pero que muy mal!

De hecho la Isla de Pascua era una isla boscosa originariamente. Con la llegada de los polinesios en torno al 900 a. de C. se comenzó a aprovechar el bosque como recurso. Pero la tala indiscriminada de verdad comenzó cuando los jefes de tribu rivales de la isla intentaron superarse unos a otros con sus estatuas. Y conforme peor se hacía la situación económica por la tala masiva, tanto más suntuosas y gigantescas se volvían las estatuas. Se habían convertido en el fetiche religioso de la clase dominante y en el símbolo de estatus que justificaba cualquier medio. Cuando los recursos arbóreos se iban haciendo cada vez más escasos, los islapascuanos se convirtieron en comedores de carne. Primero exterminaron los delfines que había por la costa, después las aves de tierra y luego las aves marinas. Al final se alimentaban prácticamente de ratas. Llegó el hambre, la cultura se vino abajo, la población fue desapareciendo, al final también por el canibalismo.

Solo cuando se hubo roturado el último árbol, cazado el último animal salvaje, pescado el último pez –según el ominoso «vaticinio de los cree»– los islapascuanos se dieron cuenta de que no podían comerse sus estatuas. Llenos de rabia tiraron abajo sus esculturas igual que la población de Bagdad el monumento de Sadam Husein. Pero era demasiado tarde. Ya había muerto el 90 por ciento de los habitantes y los supervivientes soportaban un destino miserable.

¿Cómo pudieron llegar a tal punto las cosas? Y ¿por qué nadie impidió el suicidio

ecológico que se avecinaba de una civilización entera? ¿Por qué nadie en la Isla de Pascua se dio cuenta de que había que parar de inmediato la tala de árboles? Y si alguien lo señaló, ¿por qué no se le hizo caso? «¿Qué pensaría el que cortara el último árbol de la Isla de Pascua y rubricara con ello la imparable decadencia de una cultura exitosa durante 700 años?»²⁸⁹, pregunta el biólogo evolucionista Jared Diamond (1937), de la Universidad de California de Los Ángeles. La respuesta que a esa pregunta Diamond se da a sí mismo es tan simple como realista: «Quizá que siempre se habían cortado árboles y que es completamente normal que caiga el último».

Según Arthur Schopenhauer toda cuestión social pasa por tres etapas en el camino al reconocimiento: primero se ridiculiza, luego se impugna y al final se convierte en obvia. Quizá sucedió eso mismo un día en la Isla de Pascua: primero no se tomó en serio a quienes advertían; después se intentó reprimir violentamente su opinión, y al final toda una sociedad pensó: «Ahora ya da igual de todos modos. Ya no se puede hacer nada».

Los sucesos en la Isla de Pascua son un ejemplo extraordinario de *shifting baselines*. Dado que el bosque desapareció en el transcurso de varios siglos, cada nueva generación fue naciendo en una situación ecológica distinta. A quien crece en medio de una existencia de árboles del 20 por ciento de la originaria no le irrita demasiado que en el transcurso de su vida llegue al 15 por ciento. Y el leñador que taló el último árbol en algún momento del siglo XVII ya había nacido en una isla casi sin árboles. De este modo no habría de extrañar que solo los menos consideraran la situación como dramática, incluso cuando solo comían ya aves marinas. Los islapascuanos que quedaban en el siglo XVII, por cierto, vivían modestamente de la cría de gallinas. Quizá porque desde niños habían aprendido que en su tierra se comían aves.

El ejemplo de la Isla de Pascua se ha elegido porque muestra paralelismos llamativos con nuestra sociedad industrializada. Según Diamond, nuestra tierra está aislada en el universo del mismo modo que la Isla de Pascua en el océano. En cierto sentido la situación sería mucho peor: «Si solo se necesitaron algunos millares de personas con instrumentos de piedra y fuerza muscular para destruir su entorno y con ello también su sociedad, ¿cómo podrían evitar hacer algo peor aún varios miles de millones de seres humanos con instrumentos de metal y máquinas?»²⁹⁰.

Desde comienzos del siglo XIX los seres humanos del mundo industrializado viven en la idea de que su economía va a crecer y con ello va a hacerse más confortable su vida, y por tanto mejor. Dejando al margen algunos reveses, esta ilusión se realizó durante mucho tiempo. El número de los hambrientos y pobres de solemnidad se redujo desde la mayoría de la población a una minoría ínfima. En comparación con el año 1800, el PIB ha aumentado unas ochenta veces a nivel mundial. Y la población creció de menos de 1.000 millones a cerca de 7.000 millones de personas. Pero ¿qué clase de mundo tendría que ser el que mantuviera ese crecimiento en personas, bienes y servicios otros cientos de años? ¿De dónde sacar los recursos para ese crecimiento? Y ¿quién quiere vivir en megaciudades con 40 millones o más de seres humanos, con su contaminación atmosférica y montañas de basura?

Con este trasfondo uno se sorprende negando con la cabeza cuando la canciller

alemana indica que el objetivo más importante del gobierno para los próximos cuatro años sea el crecimiento²⁹¹. Sus consejeros en los institutos de economía, universidades y empresas pretenden un crecimiento de al menos el 2, mejor del 3, por ciento. Si no, se sospecha, nuestro estándar de vida no podría mantenerse, los ciudadanos se sentirían insatisfechos y los partidos en el gobierno perderían votantes.

Para Miegel una política así no es sabia ni razonable sino una peligrosa obsesión por el crecimiento: «Lo que aquí se postula es nada menos que la duplicación de la cuantía de los bienes y servicios cada 23 años, o bien la multiplicación por mil en un periodo de 234 años (...). Grandes partes del mundo –a la cabeza los países que se industrializaron pronto: Europa, Norteamérica, Japón, Australia y algunos otros– dependen del crecimiento económico como un alcohólico de la botella o un drogadicto de la jeringuilla. Si se paraliza el abastecimiento, aunque solo sea por corto tiempo, les entran ataques de pánico y les asedian angustias existenciales. ¡Que no se rompan las costumbres! Siempre más allá y a ser posible siempre más cantidad, eso es lo que ha de suceder. La economía debe crecer, crecer constantemente. Si alguna vez deja de crecer es un drama, una “recesión”; si disminuye es una tragedia, una “depresión”. Entonces suenan estridentes las campanas de alarma, se pintan con brocha sombríos escenarios de futuro y ninguna comparación histórica es lo bastante abrumadora como para describir apropiadamente la seriedad de la situación. La crisis económica mundial de los primeros años 1930 del siglo XX, las epidemias de hambre mundiales, la miseria de muchos cientos de millones: todo eso fue grave y es grave, pero se relativiza a la vista de los agobios que sufren pueblos que, por un ratito, han de cortar un poco más delgada la loncha de jamón para el bocadillo»²⁹².

Quien dice que es posible que nuestra economía ya no crezca y que tampoco necesita crecer se presenta a los ojos del público a menudo como un chiflado, un soñador o alguien que todo lo ve oscuro. Si todos van en la dirección equivocada, el amonestador aparece como un conductor suicida, sea en la Isla de Pascua u hoy entre nosotros.

Pero ¿por qué nos aferramos tanto al crecimiento si él no es en absoluto nuestro objetivo auténtico sino la satisfacción de vida? La misma pregunta se la planteó ya en el siglo XIX el importante filósofo y economista británico John Stuart Mill (1806-1873). Su ideal económico no era la expansión a cualquier precio sino una «economía estacionaria». No es el crecimiento meramente material, sino el inmaterial, el que decide sobre la felicidad de la sociedad. O dicho de otro modo: un buen crecimiento no es en primer término cuantitativo, sino cualitativo. Y la competencia no hace felices a las personas, sino la cooperación: «El mejor estado para la naturaleza humana parece ser uno en el que nadie sea pobre y nadie desee ser más rico ni tenga motivos para preocuparse de que lo dejen atrás las aspiraciones de otros que apremian hacia delante»²⁹³.

Mill suponía que una economía tiene que reorientarse cuando ha alcanzado su meta de crecimiento. Si las necesidades están cubiertas, la pobreza superada, la formación democratizada, el estándar de vida asegurado, la economía no necesita seguir creciendo materialmente. Todo desarrollo añadido ha de ser entonces un desarrollo del saber, de la

cultura y de la intelectualidad. En una situación así las personas ya no necesitan dinero. Pueden permitirse trabajar menos. Y la población tampoco tiene por qué crecer más. Quien siguiera deseando crecimiento aún no sería alguien sabio sino la víctima de una adicción. Y cuanto más nos liberáramos de esa adicción, mayor sería el desarrollo cultural y moral de la sociedad.

Para Mill el materialismo y el crecimiento no son contenidos de vida sino una especie de grado intermedio en el camino a una sociedad moral. Así vio las cosas también Keynes en los años 1920. Y esas ideas resultan tan actuales como nunca antes. Que hace ya tiempo que tenemos suficientes cosas es hoy el credo de casi todos los libros inteligentes que tratan de la situación del capitalismo: menos crecimiento, más atención social, más regulación, menos especulación, más decencia, menos avaricia. A excepción de algunos *lobbystas* en el papel de amonestadores, que tras la máscara de la indignación siguen intentando mantener lo que hace ya mucho tiempo que se ha reconocido como falso²⁹⁴, la mayoría están de acuerdo.

En Alemania, a finales de los años 1960 se cumplían ampliamente todas las condiciones para una «situación estacionaria». La economía se estancó y los deseos abiertos de la sociedad se referían menos al crecimiento económico que al aumento de derechos de libertad. El sistema educativo se democratizó de forma sólida, se introdujo la cogestión en las empresas y se liberalizó la moral sexual. Pero el Estado vivía a duras penas con los índices de crecimiento a la baja y calentó la economía con fondos de los impuestos. Curiosamente siguiendo una receta de Keynes, crítico del crecimiento, que solo la consideraba procedente en tiempos de crisis. Una vez alcanzada una «situación estacionaria», en cambio, ya no harían falta estimulantes estatales para la economía. Pero la República Federal se dopó con hormonas del crecimiento y se endeudó en una medida desconocida hasta entonces. En lugar de meditar sobre los posibles costes ecológicos y sociales del número de automóviles, se construyeron autopistas y autovías. Tan solo diez años después se tomó conciencia de que una ciudad apestada por los tubos de escape y entregada a los coches pierde calidad de vida. Aparecieron los Verdes exigiendo de hecho algo así como una sociedad estacionaria: más bienestar inmaterial por una economía sostenible y menos bienestar material a costa del medio ambiente. Se mofaron de ellos, luego fueron perseguidos y hoy muchos de sus ideales resultan obvios. Aunque en el día a día no los consideremos más importantes que nuestras demás convicciones morales. La experiencia muestra que la mayoría de las personas solo toman en serio sus ideales durante pocos minutos u horas –sobre la cumbre de una montaña o después de un reportaje desasosegante– y solo pocas veces determinan su obrar. Reprimimos y desplazamos y nos tranquilizamos con que, aunque conocemos los peligros de nuestra actuación social y personal (ya, ya sé...), no podemos dejarla, como sucede con un dañino cigarrillo.

Desde el punto de vista de los ciudadanos de la República Federal, en realidad no es necesario más crecimiento económico, en todo caso un reparto más justo de los bienes. Los ingresos medios de una familia alemana son 3.250 euros; no menos. Seguramente la mayoría estarían satisfechos si en los próximos decenios pudieran mantener ese estándar

de vida. Pues ¿de qué vale otro coche si en horas punta apenas se puede andar con él por la ciudad y no se encuentra aparcamiento? ¿De verdad que aumentando la calidad de nuestro CD, televisor y móvil nos volveremos más felices? Y ¿qué ventaja proporciona a los municipios atraer a grandes inversores para que hagan centros comerciales si con ello se arruina el pequeño comercio? ¿Cuántas autopistas habremos de permitirnos todavía a costa del medio ambiente hasta que llegemos a convencernos de que ya tenemos bastantes?

Para responder esta pregunta hay que separar dos dimensiones: la psicológica y la económica. Una respuesta psicológica que gusta dar a esta pregunta reza: los seres humanos aspiran siempre a más «por naturaleza». Y quien tiene que soportar la sensación de estancamiento se vuelve infeliz, como antes las personas en los países del bloque del Este, por ejemplo.

De cualquier forma puede suponerse que después de todo también en el socialismo real había personas satisfechas, a quienes no importaba mucho que su estándar de vida ya no creciera en los años 1980. Pero no hay que estrechar tanto las miras. Si el bienestar de las personas normales apenas aumentó considerablemente desde el Neolítico hasta comienzos del siglo XIX, a uno le asaltan ligeras dudas de que siempre haya estado en nuestra naturaleza el nunca tener bastante. Todavía mis abuelos apenas tenían antojos materiales dignos de mención y vivían bastante satisfechos en una pequeña vivienda de cooperativa. Apenas entraba en sus miras un «más». No de otro modo consideraron las cosas muchos contemporáneos de mis abuelos, más famosos que ellos, como los críticos del capitalismo Siegfried Kracauer, Theodor W. Adorno, Ernst Bloch y Walter Benjamin. Para ellos, la insaciable codicia capitalista no era una expresión de la naturaleza humana; más bien era una ideología, «una auténtica religión de culto, quizá la más extrema que haya habido»²⁹⁵. Pues lo que hoy consideramos tan obvio que lo atribuimos a nuestra naturaleza fue algo extraño a los seres humanos durante milenios.

También algún que otro economista estaría de acuerdo en ello. La naturaleza del ser humano es un asunto complicado y no reducible a simple avaricia material. Pero entonces nos miraría fijamente a los ojos y explicaría que, sin embargo, las cosas no pueden funcionar de otro modo. Nuestra economía, diría, tiene que seguir creciendo querámoslo o no. La economía es como nadar contra corriente. Cuando uno deja de esforzarse por avanzar, retrocede en el acto porque la corriente del arroyo lo acaba arrastrando antes o después. ¡No ejercemos la economía para la vida sino para la propia economía!

¿Es cierto esto? Los ilustres defensores de esta idea provienen de todos los campos políticos. Desde este punto de vista Karl Marx había criticado ya la «situación estacionaria» de Mill como ilusión romántica. Según Marx, el capitalismo está condenado al crecimiento porque si no las tasas de beneficio caerían tendencialmente y el sistema colapsaría. Economistas de hoy explican con argumentos parecidos que la economía ha de crecer porque si no mucha gente se quedaría sin trabajo. La idea es que solo el crecimiento garantiza un puesto seguro y nuestra subsistencia en la vejez. Pero ¿por qué?

Resulta extraño que existan pocas respuestas buenas a esta cuestión²⁹⁶. Una de ellas procede del economista político suizo Hans Christoph Binswanger (1929), de la

Universidad de St. Gallen. Binswanger es quizá el pionero y estimulador más importante de la transformación de las sociedades industriales en una forma ecológicamente sostenible de economía. Y él es el director de la tesis doctoral de Josef Ackermann, el presidente del Consejo de Administración del Deutsche Bank. Pero mientras que la manzana de este, hace ya tiempo caída del árbol, pretendía todavía hace poco un crecimiento del 25 por ciento de los réditos de su banco, Binswanger piensa: también las cosas pueden funcionar sin crecimiento.

Para liberarse de la manía del crecimiento hay que entender por qué existe. Según Binswanger, la explicación es realmente muy sencilla. Resumió su teoría en 2006 en su libro «La espiral del crecimiento»²⁹⁷. Según ella el juego funciona así: para desarrollar nuevos productos y financiar su producción una empresa necesita dinero. Dado que por regla general no tiene ahorradas esas sumas, tiene que pedir dinero prestado a un banco. La empresa paga intereses por ese dinero. Para que todo funcione, las ganancias de la empresa tienen que ser mayores que la suma de los intereses. Pero una empresa solo puede conseguir ganancias si sus productos se compran. Y los productos solo pueden comprarse si sube el poder adquisitivo de la población. Pero el poder adquisitivo de la población solo aumenta si las empresas pagan salarios más altos. Y para pagar salarios más altos la empresa debe invertir de nuevo y pedir dinero prestado para ganancias futuras, y etc., etc.

La cuestión interesante es entonces: ¿cómo impedir esa espiral del crecimiento? Comenzando desde el principio, piensa Binswanger, con la recepción de créditos. Si cada banco reparte tantos créditos como considera oportuno, siempre entra más dinero en la economía nacional y sigue impulsando la espiral. Es sabido que los bancos no son dueños del dinero que prestan sino solo de una mínima parte de él. Todo crédito es una «invención» adicional y ampliamente incontrolada de nuevas sumas. Y habría que acabar con ello. Quien quiere escapar al delirio del crecimiento tiene que reducir de forma drástica el poder de los bancos privados. No ellos sino solo el Banco Central debería conceder créditos en el futuro y a un interés bajo. Los bancos privados quedarían degradados a meros administradores de efectivos. De ese modo se regularía el incontrolado flujo de dinero, se excluiría prácticamente la inflación y se frenaría la compulsión al crecimiento. Pues si no aparece dinero nuevo tampoco se puede pretender repartir ningún beneficio.

Queda por ver hasta qué punto es realista reducir el poder de los bancos a un formato mínimo contra todo derecho nacional e internacional hoy vigente. Tal vez dependa del curso futuro de la crisis de la economía financiera. Si los bancos no pudieran ya rescatarse en caso de cracs venideros sin que se arruinara por completo la economía nacional, quizá muchos bancos desaparecerían de forma voluntaria creando así un mercado completamente nuevo. Pero queda en las estrellas si este podría arreglárselas con menos crecimiento.

En la conciencia actual de economistas y políticos estas ideas de Binswanger aparecen tan inteligentes como alejadas de la realidad. Un abandono de la locura del crecimiento resulta difícil de creer incluso a quienes entienden las cosas. Sabemos que pagamos no

solo caro sino demasiado caro nuestro desarrollo material. Emponzoñamos la atmósfera, en competición con los demás saqueamos cada vez con mayor rapidez los recursos del planeta y consumimos a marchas forzadas la herencia de generaciones futuras. Y todo ello para producir cosas que no siempre necesitamos y que no acrecientan nuestra felicidad, e incluso la impiden o reducen en ocasiones.

También muchos políticos estarían de acuerdo en esto, para ocuparse a continuación durante horas con nuevos programas de crecimiento. Para la totalidad de lo que importa no hay tiempo. Cuando se trata del futuro de Opel, el medio ambiente ha de esperar. Después de todo está en juego algo mucho más importante: ¡puestos de trabajo y con ello votos! Y así, como escriben Leggewie y Welzer, todo gira en torno a un «complejo veteroindustrial» en lugar de en torno al futuro. Esto resulta especialmente llamativo en la industria del automóvil, que «en el futuro no *es* lícito en absoluto que siga desempeñando el mismo papel que ha tenido en el pasado. Quien alimenta la industria del automóvil (e incluso con medidas absurdas como una gratificación por el desguace) gasta dinero en algo anticuado que no se puede utilizar ya para la configuración de un futuro mejor. Esos planes de salvación siguen más bien a la fascinación por el coche, un mundo con más de 9.000 millones de habitantes podría tener el aspecto de la Europa de hoy, con vías de ocho pistas e inundado de plazas de aparcamiento»²⁹⁸.

Nadie en el mundo industrializado está obligado jurídicamente con el futuro. Como resulta evidente por la catástrofe en el golfo de México, podemos extraer petróleo del mar aunque en caso de daños no tengamos ningún medio para evitar un desastre, y menos para subsanar los daños. Lo mismo vale de buques cisterna, de centrales nucleares y muchas otras cosas. ¿Por qué no se compromete nuestra sociedad a que solo podamos explotar aquellos recursos cuyos posibles daños de extracción seamos capaces de dominar? Ningún seguro en el mundo responde de centrales nucleares porque, en caso de catástrofe, no podría pagar los daños. La población, en cambio, tendría que pagarlos, y no solo con dinero.

Las sociedades de los países industrializados se enfrentan hoy al mayor reto de su historia. Nuestro modo de ejercer la economía ha topado con sus límites de tres modos. Primero, Occidente tiene cada vez mayores competidores globales en la lucha por los mercados y los recursos. El pastel se hace cada vez más pequeño, y el número de comensales mayor. Segundo, el deterioro ecológico que causamos por nuestro delirio de crecimiento aumenta tan espantosamente que es difícil que las próximas generaciones tengan otra cosa contra la que luchar tanto como contra estrategias de supervivencia y reparación de daños. Y tercero, todo el entramado no nos hace más felices, sino que proporciona incluso más insatisfacción cada día.

Si es correcto que un mayor crecimiento no sigue incrementando la felicidad en los países occidentales de la OCDE, ¿por qué entonces es tan difícil cambiar y reorientar el rumbo? ¿Por qué, en nombre del crecimiento, permitimos excesos como el de un declive

moral en el mundo de la economía? ¿Y por qué asumen nuestros bancos riesgos financieros que no deberían asumir en absoluto en vistas a nuestra felicidad general?

Mitos, mercados, hombres económicos

Lo que impulsa la economía...

Johann Buddenbrook, el fundador de la saga comercial de Lübeck, dejó claro a su hijo qué es un comerciante honorable: «Hijo mío, ocúpate voluntariosamente de los negocios durante el día pero haz solo aquellos que nos permitan dormir tranquilos de noche»²⁹⁹.

Para Thomas Mann, el autor de *Los Buddenbrook*, el comerciante honorable era el hanseático. Un hombre de honor, decidido y hábil en los negocios, que calcula de forma meticulosa y sopesa sus ganancias pero que nunca sobrepasa los límites de la honradez. Como miembro de una comunidad se siente responsable tanto de sus empleados como de su ciudad. Y como comerciante inteligente que es, Johann Buddenbrook sabe que las buenas relaciones comerciales son un asunto social y a largo plazo. La ganancia rápida, marrullera, no merece la pena. La base del negocio es una moneda perdurable: la confianza.

La idea no es nueva. Ya el teólogo y matemático Luca Pacioli (1445-1514), el inventor de la doble contabilidad, sabía qué era una buena administración. En 1494 explicaba en su *Summa* el código de honor de un comerciante italiano del Renacimiento: «No hay nada que valga más que la palabra del buen comerciante, tanto que se refuerzan los pactos diciendo: por el honor del verdadero comerciante»³⁰⁰. Pero, según parece, también Pacioli era consciente de la malicia del sujeto. Como maestro de los hijos de un negociante veneciano que era, se quejaba de que es mucho más difícil formar un comerciante honrado que un jurista astuto.

Quien busca en el mundo actual de la economía comerciantes honorables tiende con facilidad a dar la razón a Pacioli. No es que hoy no haya ya comerciantes honorables, pero pertenecen a una especie amenazada. La doble contabilidad se ha convertido en una múltiple. Ya no son ninguna rareza los balances manipulados, insolvencias fraudulentas, informaciones falsas dirigidas al alza de la cotización de las acciones, negocios *insider* (información privilegiada), corrupción, mentalidad de autoservicio y falta de responsabilidad. La confianza en la honorabilidad de nuestra economía ha decaído fuertemente, y no solo debido a la última crisis económica.

¿Por qué? Los tres motivos más importantes de la decadencia del comerciante honorable son fáciles de citar. Por su tipo ideal no es un empleado sino un propietario, es decir, un comerciante de clase media. El número de los comerciantes honorables en este sentido tampoco hoy es escaso. La mayoría de los ejecutivos, en cambio, y este es el segundo motivo, no son independientes sino responsables solo hasta cierto límite. Los altos ejecutivos suelen cambiar cada dos o tres años de empresa, que no exige otra cosa de ellos que éxitos rápidos en forma de balances trimestrales satisfactorios. Volvamos a

pensar en el bróker del cacao, cuya conciencia personal y actuación efectiva casi no tienen nada que ver una con otra. La pérdida de responsabilidad y la pérdida de relaciones comerciales estables a largo plazo son la consecuencia de grandes consorcios, sociedades anónimas y mercados globales difícilmente abarcables y con maniobras dudosas. El tercer motivo reside en la dinámica propia con la que el sentimiento por lo que se hace y no se hace se desplaza tan imperceptible como rápidamente. Un caso de *shifting baselines*. Si los demás contravienen las buenas costumbres, también lo hago yo. En comparación con ellos siento mi comportamiento tan justificado que, a pesar de mis negocios durante el día, puedo dormir tranquilo por la noche.

Siempre que los puntos de referencia cambian, suena la hora de nuevos mitos. El primero de esos mitos es el cuento del «mercado libre». Cuando el filósofo moral escocés Adam Smith (1723-1790) habló de mercado libre en su libro *El bienestar de las naciones*, de 1776, pensaba en Gran Bretaña. Pensaba en los artesanos y las manufacturas, en los comerciantes de lana y en los terratenientes. Nadie debía sentirse hostigado por aduanas y limitaciones comerciales. Una «mano invisible», según escribe, «regularía el mercado de modo que cada uno llegue a lo suyo»³⁰¹. Con las normas del mercado se expanderían también las normas sociales. Y de la libertad del comercio resultaría la libertad de acción.

Los mayores problemas del realismo capitalista todavía no se imaginaban en 1776. Una economía global era, en la época de Smith, tan inimaginable como las catástrofes ecológicas, corrientes migratorias y conflictos culturales, como las enfermedades de estrés, como los multimillonarios y *global players*, como los especuladores de bolsa, derivados, certificados y ventas cortas.

De todos modos Smith se dio cuenta que las cosas no funcionaban prescindiendo del Estado por completo. Pues ¿quién garantizaría el libre mercado? Y ¿quién lo protege de sus enemigos? ¿Quién vela por la *fairness* de los participantes en él? También para Smith, se necesitaba un Estado fuerte para todo esto. Como conocedor de la materia, el filósofo moral sabía perfectamente que con el mercado libre no sucede otra cosa distinta que con la justicia: exigida por todos pero querida por los menos. Pues cuando se presenta la ocasión enseguida se intentan invalidar las reglas limpias del mercado libre: «Pocas veces se juntan gentes de negocios del mismo gremio, incluso para fiestas y diversiones, sin que el diálogo acabe en una conspiración contra la opinión pública o se trame un plan para alzar los precios»³⁰².

En el capitalismo existente los mercados libres son una excepción. Las fuerzas son demasiado diferentes, incomparables los presupuestos para la publicidad, las influencias políticas, las ventajas e inconvenientes de la ubicación, las oportunidades formativas, etc. El mercado no es equitativo, no fomenta necesariamente el bienestar de todos y no es infalible. Y lo que valía en tiempos de Smith vale mucho más aún hoy día. «Una firma poderosa está muy lejos de someterse a las vicisitudes del mercado; ha hecho del mercado algo que sirva lo mejor posible a los propios objetivos ya planificados. Los precios, los costes, la producción y los beneficios resultantes de ello no los determina el mercado sino la planificación de la firma.»³⁰³ A ningún capitalista le gusta el mercado, en

todo caso su puesto dominante en él.

La libertad del mercado y sus supuestas bendiciones son una fábula moderna. Y el Estado no es el problema, como han mantenido muchos defensores del neoliberalismo en los últimos treinta años, sino la solución. Sin un Estado fuerte no hay libertad alguna de mercado. Un jardín que no es cultivado con cuidado no florece sino que se degrada. Y donde antes cientos de especies encontraban sus nichos, solo quedan al final hortigas, duraznillos y trébol. No obstante, los jardineros de nuestras economías políticas han actuado neciamente. La mala hierba ya no se entresacó sino que incluso se abonó: «Se suprimieron casi todas las restricciones y controles de los flujos mundiales de capital (...). Cada vez fluyó más capital a la especulación en lugar de al montaje y ampliación de empresas y economías nacionales. Muchos gobiernos promovieron el desvarío: al no seguir gravando con impuestos las ganancias conseguidas en el casino (...). Para atraer a capitalistas, algunos Estados disminuyeron o eliminaron los impuestos sobre el capital, es decir los impuestos sobre los beneficios del capital, sobre la especulación, patrimonio y herencia»³⁰⁴.

El mercado libre no se regula él mismo, se le asiste y mantiene más o menos responsablemente. No puede funcionar sin un Estado que regule las relaciones. Incluso en el siglo XVIII el mercado libre no surgió por sí mismo sino que los mercados libres fueron introducidos por la mayoría de los Estados. Y tampoco la libertad de los ciudadanos surgió del mercado sino, como sucedió en Estados Unidos y Francia, fue prescrita «desde arriba» en tiempos revolucionarios. Quien no se da cuenta de esto y pretende arrinconar al Estado se parece a un niño maleducado que lo único que ve siempre es cómo sus padres coartan su libertad, pero nunca que su agradable vida no sería posible en absoluto sin sus padres.

El mito del mercado libre consigue su justificación psicológica por un segundo mito: la imagen del *Homo æconomicus*, que calcula toda decisión según si le proporciona una ventaja material³⁰⁵. Ese duro egoísmo nació en los manuales de economía del siglo XIX. Pero su nombre lo recibió de uno de sus mayores críticos, el poeta y economista irlandés John Kells Ingram (1823-1907). En su libro *A History of Political Economy* (1888) se mofaba de la imagen encogida del ser humano de las ciencias de la economía. Para Ingram el *economic man* era una ficción confusa que poco tenía que ver con el comportamiento de personas reales. John Stuart Mill había constatado ya lo mismo: «La economía política no considera para nada la naturaleza total del ser humano, ni cómo se transforma por el estatus social, ni su comportamiento entero en la sociedad. Se ocupa de ella exclusivamente como si se tratara de la naturaleza de un ser que aspira a poseer riquezas y que es capaz de juzgar los medios para conseguir ese fin comparando su eficiencia»³⁰⁰.

La idea del *Homo æconomicus* minusvalora al ser humano a nivel psicológico y a la vez lo sobrevalora a nivel racional. Como se ha mostrado (cfr. *Ajedrez social*), el «hombre económico» no tiene demasiado que ver con nuestro comportamiento efectivo. No calculamos de manera constante el provecho de nuestras acciones. Y estamos ocupados con muchas otras cosas, no solo con nuestro beneficio directo. Ese fantasma

de la teoría económica sigue presente, no obstante, en muchos libros especializados.

Ya una simple mirada a la vida muestra de modo inequívoco que con el *Homo oeconomicus* no se llega lejos. Pues quien calcula racionalmente sus beneficios no es demasiado dependiente, por ejemplo, del estatus. Prefiere invertir el dinero del Mercedes en un objeto que le sea de más provecho. Pensar en el estatus tiene menos que ver con beneficios auténticos que con nuestro anhelo, poco racional, de reconocimiento. Nos sentimos mejor cuando los demás nos consideran ricos o importantes por nuestro coche, nuestra casa o nuestras gafas.

También pocas veces las operaciones en los mercados financieros son expresión de un cálculo millones de veces inteligente. Friedrich Schneider (1949), profesor de Economía Política en la Johannes Kepler Universität de Linz, piensa que «la crisis de la economía ha surgido porque hay muchos modos de comportamiento del ser humano que no hemos integrado en nuestros modelos de mundo. Por ejemplo, el gregarismo en los mercados financieros o la avaricia o la escasa equidad en la vida económica. Tenemos modelos en parte muy refinados matemáticamente, que nos proporcionan conocimientos importantes. Pero solo describen una parte de la realidad, muchos dejan en la oscuridad aspectos importantes»³⁰⁷. No de otro modo ven las cosas psicólogos de la economía como Bruno Frey y Ernst Fehr, o los corifeos estadounidenses George A. Akerlof, Robert J. Shiller y Nouriel Roubini³⁰⁸.

Un vistazo a la reciente crisis financiera muestra a personas que trafican con valores cuyo sentido no entienden, y por ello ponen en peligro, o llevan a la ruina incluso, a bancos, mercados y economías nacionales que no conocen una racionalidad inteligente, y por lo tanto a largo plazo, sino en todo caso una pequeña lógica rápida oportunista. Los seres humanos no son máquinas calculadoras ni fríos vulcanitas como el Mr. Spock de la nave *Enterprise*. Si fueran gentes que calculan racionalmente tomarían decisiones sostenibles y no arruinarían mercados financieros ni dilapidarían la herencia natural de nuestros descendientes.

Para los psicólogos de la economía hace ya mucho tiempo que el *Homo oeconomicus* ha pasado a mejor vida. Donde había de regir una razón fría nos las tenemos que ver, en realidad, con posibilidades limitadas de recepción, sentimientos espontáneos y simples reglas empíricas. Por eso es más fastidioso que se acuda todavía al fantasma del hombre económico como disculpa para justificar excesos del mercado. Cuando los sueldos de los ejecutivos entran en el ámbito de los fantastillones, los columnistas de páginas de economía en los periódicos prefieren encogerse de hombros: así es el mercado libre. Y además así es el ser humano: en todo lo que hace calcula inteligentemente su beneficio. ¿Por qué no, pues, había de hacerlo en el caso de sueldos, gratificaciones y bonos?

De hecho, los sueldos hipertróficos de los altos ejecutivos no tienen demasiado que ver con el mercado libre ni con el *Homo oeconomicus*. *En la República Federal de Alemania la libertad de mercado no ha cambiado esencialmente desde la época de Ludwig Erhard, pero los sueldos de los ejecutivos sí. ¿Qué ha sucedido? Quien se fija en el desarrollo de los sueldos punteros enseguida hace un descubrimiento interesante. Aún en 1989 los miembros del consejo de administración de las empresas que forman parte*

del DAX ganaban por término medio catorce veces más que un empleado medio en su empresa. Y ningún alto ejecutivo alemán recibía más de un millón de marcos al año³⁰⁹. El millón constituía un límite mágico de decencia que nadie sobrepasaba, aunque a nadie le estaba prohibido. En los años 1990 comenzó una ola de grandes fusiones internacionales, como la de Mercedes Benz con la Chrysler estadounidense. Dado que los CEOs de empresas americanas ganaban claramente más que sus colegas alemanes, estos compensaron la diferencia tirando hacia arriba y desencadenaron así toda una avalancha. Según datos de la Manager Magazin, el jefe de Daimler-Chrysler, Jürgen Schrempp, ganaba en 2002, tres años después de la fusión, al menos 10,8 millones de euros, con la opción de acciones incluida. Los ingresos medios por año de un consejero DAX en 2007 eran 52 veces mayores que los de un empleado normal, lo que corresponde a 3,33 millones de euros. En el año de la crisis, 2009, aumentaron a 3,37 millones³¹⁰.

¿Cómo se ha podido llegar a esto? El primer motivo es que la explosión de los sueldos fue posible *socialmente*, dado que nadie la impugnó con la suficiente contundencia. La imagen del consejero, sobre todo del consejero financiero, brillaba refulgente. Y las sociedades de Occidente creían de modo casi religioso en un fabuloso crecimiento económico y bienestar creciente para cada uno. ¿Por qué no se iban a aprovechar de ello los que estaban en primera fila? Desaparecieron sin más los límites de honradez y vergüenza que antes impedían lo peor.

El segundo motivo reside en las reglas de juego de la comparación. También en Estados Unidos, de donde procedió la mala costumbre de los salarios desmedidos para *topmanagers*, hay algo así como un sentimiento de decencia. En 1993 el control estatal estadounidense de la bolsa dio la voz de alarma. En 1976 un *topmanager* ganaba 36 veces más que un trabajador; en 1993 había subido a 131 veces más. Para el Consejo Regulador eso ya era demasiado. Obligó a los ejecutivos a hacer públicos sus sueldos. Y las revistas comenzaron a sacar anualmente un *ranking* de quiénes y cuánto ganaban. ¿Qué sucedió? Los salarios se dispararon hasta casi lo inconmensurable. Un *topmanager* recibía ahora 369 veces más que un trabajador. Quien se llevó la palma fue Stephen Schwarzman, de la inversora financiera Blackstone: con unos ingresos anuales de 729 millones de dólares³¹¹.

En este malvado juego resulta divertido que a la disputa en torno a los ingresos de los ejecutivos se la designa muchas veces como un «debate envidioso». Quienes protestan por ello serían los envidiosos. Pero de hecho es un «debate de envidia» desde otro punto de vista diferente, a saber: el de la envidia mutua entre los ejecutivos. Los sueldos en Estados Unidos subieron porque tras la publicación de las sumas los directivos se compararon con envidia entre ellos. Siguiendo la ley de los *shifting baselines*, se fijaron ahora con gran exactitud en los tempos de los trenes que cruzaban y consideraron que el tren propio iba demasiado lento. El sentido de lo que es una remuneración máxima normal cambió de forma vertiginosa, mientras que a las personas de la gestión y el negocio les parecía algo «normal».

Una mirada a Japón muestra que esto posiblemente no sea normal. En el imperio del

Sol Naciente ningún alto ejecutivo gana más de 20 veces más que el salario medio de su empresa, o sea un máximo de 800.000 euros al año³¹². En Alemania, y sobre todo en Estados Unidos, frente a tales reglas de decencia se aduce de inmediato a un problema de motivación. «Qué clase de sociedad es esta», se indigna Joseph Stiglitz, «en la que un presidente de consejo de administración puede decir: “Si solo recibo cinco millones de dólares no daré lo mejor de mí. Para que ponga todas mis fuerzas tenéis que darme participación en los beneficios”»³¹³.

Presidentes de consejos de administración y gerentes, que han de ganar millones para estar motivados, tienen de hecho un problema motivacional y con seguridad no son buenos candidatos para puestos punteros. Y un banquero en quiebra, que exija sus bonos al Estado, como ha sucedido varias veces, no demuestra sus cualidades sino su irresponsabilidad social. ¡Vaya extrañas hierbas que ha cultivado la sociedad a causa de Adam Smith!

Sobre las exigencias salariales de muchos ejecutivos no habría que enfadarse (pues esto significa ya aceptación) sino reír: quien cree que su aportación es 20 veces más valiosa de lo que gana un empleado medio tiene un grave problema con su autoimagen y habría que despedirlo por falta de sentido de la realidad, autovaloración, honradez y competencia social.

A pesar de toda crítica a los sueldos de los ejecutivos no habría que olvidar, sin embargo, que ellos no son el mayor problema de nuestro modo de administrar la economía sino solo un síntoma de enfermedad. Pues aunque todos ganaran significativamente menos, el desarrollo de nuestra sociedad seguiría siendo preocupante. Ya la conocida obra principal de Karl Marx, que en su tercera parte pronosticaba la muerte del capitalismo a causa del «capital ficticio», se llama *El capital* y no *Los capitalistas*...

Nuestro mundo económico está impregnado de mitos y ficciones como el del «mercado libre» o el del *Homo æconomicus*. Ninguno de los dos tienen mucho que ver con los procesos reales de la economía. No obstante valen como argumentos para arrinconar al Estado o justificar como lógica y «natural» la codicia de los ejecutivos.

No hay duda alguna de que nuestro modo de administrar la economía ha emprendido una dirección peligrosa. Pero ¿hay una alternativa? ¿Pertenece a la naturaleza del capitalismo que su lado oscuro se imponga y establezca por su cuenta, o es posible civilizarlo a pesar de todo?

El regreso a Friburgo ... y lo que debería impulsarla

Cuando los negocios se volvieron demasiado inabarcables, las transacciones tan globales que una gran parte de ellas se movía en un terreno más o menos sin ley, cuando el personal directivo perdió el contacto con la realidad y la decencia, y nadie confiaba ya en nadie, se vino abajo todo el sistema. Y el Estado se topó con un montón de ruinas debidas a la mala gestión, negocios opacos, manejos corruptos, riesgos irresponsables y especulación equívoca. Todo lo que quedaba se estatalizó y las deudas se convirtieron en deudas nacionales. Al final hubo de responder por todo el contribuyente.

Hablamos de la Compañía de las Indias Orientales Holandesas (VOC), la primera sociedad anónima de la historia y el *global player* que todo lo dominaba en los siglos XVII y XVIII³¹⁴. Fundada en el año 1602, siguió una estrategia completamente nueva para transformar la competencia en cooperación. En lugar de seguir peleándose, varias casas comerciales holandesas se decidieron a trabajar juntas. En su ámbito de negocio, para cada una de ellas de forma aislada, el comercio con especias procedentes de Indonesia, India y Extremo Oriente era demasiado costoso y arriesgado. Pero juntas superaron a los portugueses en un plazo de tiempo cortísimo y consiguieron un monopolio comercial espectacular.

El Estado holandés apoyó a la compañía todo lo que pudo y le concedió una autonomía no conocida hasta entonces. La VOC emprendió guerras por su cuenta y se sustrajo a casi todo control de la política. En sus dos siglos de existencia unos 4.700 barcos llevaron su bandera. El Estado holandés se convirtió en la nación comercial más poderosa del mundo. Y la libertad política de los ciudadanos atrajo a los Países Bajos a comerciantes, científicos y artistas de toda Europa.

¿Dónde residía exactamente el secreto de su éxito? La nueva forma de sociedad anónima se reveló como el mejor modelo comercial a la hora de acometer un proyecto gigantesco arriesgado y abrir nuevos caminos. Con el riesgo limitado para el negociante aislado y la capacidad financiera concentrada de muchos, se hicieron posibles negocios antes impensables y se consiguió una situación de monopolio desconocida hasta entonces. En el punto culmen de su poder la compañía manipuló gobiernos, acometió guerras comerciales y comenzó con negocios puramente financieros. Compraba plata a buen precio en Asia Oriental y la vendía con ganancias en Europa.

Pero en la segunda mitad de siglo XVIII comenzó la decadencia. Perdió la cuarta guerra marítima con los ingleses, los rivales más fuertes, aunque la compañía ya estaba debilitada hacía tiempo. *Vergaan onder corruptie* (decadencia por corrupción): así se mofaban los contemporáneos del nombre de la VOC. Las ganancias disminuyeron

drásticamente, la sociedad necesitaba nuevos prestamistas y no pudo encontrarlos. En 1798 los franceses invadieron los Países Bajos y sellaron la ruina.

Uno de los observadores más importantes de ese hundimiento fue Adam Smith. Dado que él estudió la VOC solo en la segunda parte del siglo XVIII, llegó a una dura sentencia. Según él las sociedades con responsabilidad limitada, sociedades anónimas, serían un modelo de ayer sin importancia en el futuro. En su libro sobre el bienestar de las naciones no deja títere con cabeza en lo referente a las sociedades anónimas. Dado que los accionistas no entienden nada del negocio, se ponen en manos de los directivos. Estos, a su vez, se comportan casi siempre con ligereza y de forma irresponsable porque no se trata de su dinero. «Por eso siempre han de dominar, más o menos, la negligencia y el derroche en la gestión de una sociedad así.»³¹⁵

Las sospechas de Smith no se confirmaron. Las sociedades de acciones no eran una especie en extinción, sino que les pertenecía el futuro. Desencadenaron una dinámica de crecimiento nunca vista y fueron la forma empresarial de más éxito en la apertura de mercados globales. Pero su éxito tuvo y tiene una carácter dudoso. Pues no tienen casi nada que ver con la moral de un mercader honorable. ¿Quién en una empresa así, con responsabilidad limitada, habría de ser el comerciante honorable? En una S.A. nadie es personalmente competente para la moral, en todo caso para los balances. El escritor estadounidense Ambrose Bierce ya lo dejó claro a finales del siglo XIX: «Una sociedad anónima es competente para el enriquecimiento personal pero no para la responsabilidad personal».

La idea de responsabilidad limitada fue la idea rectora de la economía global y lo sigue siendo hoy. La Europa colonialista, que rapiñó colonias en todo el mundo, lo hizo bajo las reglas de la responsabilidad limitada. Para el saqueo del Tercer Mundo eran apropiadas sociedades comerciales que quedaban completamente al margen de toda responsabilidad por las consecuencias sociales y ecológicas. E incluso los grandes bancos que causaron la última crisis financiera lo hicieron con una responsabilidad tan limitada que no fueron ellos, sino los Estados, los que hubieron de responder de daños y deudas. No sucedió otra cosa con sus ejecutivos y consejeros, de cuya boca no salió la mínima disculpa, ni por supuesto que fueran a responder con sus bienes personales.

Vistas así las cosas la crisis financiera fue y es de hecho una crisis moral. No solo pone en cuestión la formación y estatura moral de nuestro personal económico directivo. Más bien fuerza a reflexionar sobre cómo podría imponerse un plus de responsabilidad y compromiso en nuestro sistema económico. De acuerdo con la naturaleza de nuestra psicología, las sociedades anónimas, con responsabilidad limitada, brindan un campo de juego ideal para el abuso moral. Pues no somos responsables de lo que no hemos de responder. Y aquello de lo que no somos responsables tampoco es de nuestra incumbencia. En mi propio jardín no dejo que haya basura, incluso tampoco en el jardín de mis conocidos. La quito, al menos cuando procede de mí. En el parque de la ciudad me enfado si alguien deposita allí su basura que, con toda seguridad, sin embargo, yo no voy a recoger.

Que la moderna administración económica capitalista y la moral y responsabilidad

sociales no lo tienen fácil entre ellas es una constatación que ya estaba en el centro de interés de la llamada «Escuela de Friburgo», de los años 1930 hasta los 1950, y su círculo. En el entorno idílico de Brisgovia y la Selva Negra tres hombres, por separado y juntos, reflexionaron en los poco idílicos años 1932/1933 sobre la cuestión de la mezcla óptima de poder privado y sociedad con responsabilidad colectiva: el economista Walter Eucken (1891-1950) y los juristas Franz Böhm (1895-1977) y Hans Großmann-Doerth (1894-1944)³¹⁶.

El problema no era del todo nuevo. Ya John Stuart Mill se había roto la cabeza mucho tiempo reflexionando sobre cómo podían compaginarse los dos valores básicos más importantes de la política: la idea del *liberalismo* y la idea de la *democracia*. Aunque hasta hoy vemos algo positivo en ambos, no se compaginan bien mutuamente. Para funcionar con éxito la democracia presupone un alto grado de igualdad: un derecho de voto igual, una seguridad jurídica igual, un acceso igual a posibilidades de formación, informaciones, prestaciones estatales, etc. El liberalismo, en cambio, reconoce como principio supremo la libertad y con ello también y siempre la oportunidad de conseguir ventajas económicas o políticas frente a otros.

Para los tres friburgueses y también para sus compañeros intelectuales de ruta, Wilhelm Röpke, Alfred Müller-Armack y Alexander von Rüstow, el problema solo podía solucionarse presuponiendo una cosa: la economía necesitaba desde el punto de vista moral un Estado fuerte. Pues solo si el Estado cumplía su función de controlar «político-ordenadamente» la economía podrían desarrollarse los «mercados libres». Quien quiere garantizar un juego limpio entre las diferentes fuerzas no lo deja sin más en manos de ellas sino que se inmiscuye en él. El Estado hace de árbitro, pita cuando el juego no es limpio, castiga con tarjetas amarillas y rojas y se preocupa de la protección de los jugadores más expuestos a ser lesionados.

Una nueva palabra que acuñó la Escuela de Friburgo fue la de «neoliberalismo». Todo lo contrario que hoy: ¡«neoliberalismo» significaba entonces, no menos, sino más Estado que en el liberalismo clásico! A diferencia de muchos economistas actuales, que durante mucho tiempo no se han considerado competentes en cuestiones de moral, los friburgueses buscaron a la vez una síntesis óptima de mercado y moral. Todos ellos (en posiciones muy diferentes) vivieron el Tercer Reich y sacaron de ello una conclusión importante: que el modo y manera como se administra económicamente un pueblo repercute en su ordenamiento social. Y al revés: el ordenamiento social determina la cultura económica. Mercado y moral no pueden separarse.

Pero ¿cuál es su relación? El enunciado quizá más importante en este contexto lo formuló Wilhelm Röpke (1899-1966)³¹⁷. Reza así: «El orden liberal de la economía de mercado se basa en presupuestos que ese mismo orden no puede crear». O dicho más simple: «Primero viene la cultura y luego el comercio, no al revés»³¹⁸.

Quien actúa orientado al beneficio y lo utiliza como instrumento, determinado racionalmente por fines, es verdad que a nivel económico se comporta de modo inteligente pero con ello no crea moral alguna. Todo lo contrario: consume un gran contingente de moral que encuentra ya en la sociedad. Aprovecha las reglas de la

equidad. Reclama confianza y confía. Y parte de la veracidad de sus socios comerciales, por ejemplo, de que entregarán sus mercancías, de que pueden devolver sus créditos, etc. Pero todo esto no es creado por el mercado mismo sino que ya se presupone para que el mercado pueda funcionar. Por eso a la larga la economía de mercado se convierte para una sociedad en una carga y un peligro. Cuanto más instrumentalmente calculen las personas sus beneficios tanto más insano se hace el clima social. El mercado es un «consumidor de moral», que agota nuestras reservas éticas. Quien persigue sin cesar su beneficio personal destruye a largo plazo la comunidad.

¿Qué hacer? Röpke distaba mucho de poner en cuestión el capitalismo y tampoco veía una alternativa por ninguna parte. Lo único que quedaba era un Estado que remara siempre contra corriente para impedir la decadencia ética de sus ciudadanos en el mercado y la competencia. Para Röpke el mercado no era un principio absoluto, sino solo un medio en ocasiones peligroso pero sin alternativa. Por eso había que mantener en equilibrio el llamado «principio individual», como núcleo elemental de la economía de mercado, con un «principio social y de humanidad» bien meditado. Así pues, la «economía social de mercado», un concepto del colega de Röpke, Alfred Müller-Armack, no solo era una ordenación del mercado sino un modelo social de educación y formación. En este aspecto Röpke y sus compañeros de lucha eran utopistas. Su objetivo no solo era lograr un buen ordenamiento social sino buenas personas, un «humanismo económico». Desde la política hasta el Banco Central tenía que valer el mismo credo: la conjura de la sociedad para defender los valores «correctos» de equidad y decencia, respeto y ayuda, sinceridad y confianza.

No veía las cosas de otro modo, aunque sí más pragmáticamente, el ministro de Economía alemán Ludwig Erhard (1897-1977), procedente de la atmósfera de cigarros puros de la Escuela de Friburgo. Al principio eso no fue difícil en la fase inicial de la República Federal, con su mezcla peculiar de culpa, mala conciencia, servicio de conservación de cementerios de guerra, catolicismo, anticomunismo, largas jornadas de trabajo, reconstrucción y milagro económico. Los valores de la moral y los valores del bienestar rara vez congeniaban entonces.

Pero la autovinculación moral a virtudes «ciudadanas» y la homofonía de libertad, responsabilidad y compromiso no duraron demasiado tiempo. Ya a comienzos de los años 1970 el sociólogo estadounidense Daniel Bell (1919), de la Universidad de Harvard, diagnosticó el dilema de valor de las sociedades occidentales³¹⁹. La era de las ideologías, constataba Bell, es verdad que estaba *passé* en Occidente pero había dejado una situación absurda en extremo. El hombre occidental se dividía ahora en dos partes que ya no serían compatibles. La economía necesitaba un hedonista egoísta y consumidor insaciable, que nunca está satisfecho y no guarda disciplina en su afán de más. La sociedad, en cambio, necesitaría un conciudadano decente y modesto, dispuesto a ayudar y satisfecho. ¿Cómo educar a los hijos con tales presupuestos? ¿Cómo formular un ideal claro y convincente? ¿Cuáles son los valores rectores en esas circunstancias?

Desde el punto de vista moral, la racionalidad económica que ha hecho avanzar materialmente al mundo occidental desde hace dos siglos es parasitaria. Corroe nuestros

fundamentos sociales y, con enorme despliegue propagandístico económico, cría egoístas duros. En caso de que se necesite aún una prueba de ello la habría proporcionado ya la revista *Focus* con ocasión de la penúltima elección al Parlamento alemán: «¿A quién elegiría su dinero?», rezaba el título. Elegir solo según intereses monetarios: no puede anunciarse de forma más llamativa la revocación de la solidaridad. Al final queda una sociedad como la que describe Stiglitz a la vista de la última crisis económica: «Demasiadas personas se han aprovechado de otras. La confianza se hizo añicos. Casi cada día nos regalaba con nuevos informes sobre comportamientos incorrectos de gentes del sector financiero: sistemas de ventas en pirámide, operaciones con información privilegiada, concesiones de créditos fraudulentas y una multitud de prácticas deshonestas con tarjetas de crédito que solo pretendían exprimir al usuario de tarjetas como si fuera un limón (...). Hemos creado una sociedad en la que el materialismo ha vencido sobre los vínculos morales, en la que el desarrollo que hemos alcanzado no es sostenible ni ecológica ni socialmente a la larga, en la que no actuamos como comunidad para satisfacer nuestras necesidades comunes, entre otras cosas porque un individualismo radical y un “fundamentalismo de mercado” socava todo sentido comunitario»³²⁰.

Como se ha puesto de manifiesto, los pensadores de la Escuela de Friburgo ya habían temido el descarrío y decadencia de las costumbres. Y cuanto mayor se hacía Röpke, más pesimista se volvía. En lugar del anhelado «liberalismo desde abajo», ya en 1958 veía actuar por todas partes gigantescas fuerzas de mercado, una economía desenfrenada que destruía el juego libre³²¹. Los «saludables» valores de la modestia, del estilo de vida sencillo, de los vínculos y tradiciones familiares se habían convertido en un mundo de lo desmedido. También a nivel europeo veía que la economía crecía en falso, soldada en conjunto únicamente por intereses económicos y sin valores auténticos.

De todos modos, a finales de los años 1950 había muchos desarrollos de todo esto que solo podían entreverse en la oscuridad y que ya hace tiempo que explotaron: la economía se ha transformado en muchos ámbitos en un mercado global, pero no hay una política global de ordenación que merezca ese nombre. Las ciencias de la economía han arrinconado su asunto primordial, la ética, en el delirio de querer ser ciencias exactas como la matemática, cosa que no son ni serán nunca³²². Internet ha hecho más abstractos y con ello más irresponsables los negocios internacionales en un doble sentido: si sumas de millones cambian de dueño con solo una presión de tecla en el ordenador, el comerciante honorable ya no encuentra asiento alguno. Negocios como los usuales hoy en el mundo internacional de las finanzas no conocen tiempo para sopesar las cosas ni rostro alguno. Con ello pierden influencia las reglas de juego psicológicas y los acuerdos sociales. Un farmacéutico que venda un medicamento dudoso ha de temer que el cliente le pida cuentas después o incluso arruine su reputación. Un vendedor de medicamentos sin rostro en Internet puede evitar fácilmente ese riesgo. No de otro modo se explica el desarrollo de los mercados financieros globales. Un mundo de lo interpersonal se ha convertido en un mundo de números, símbolos y beneficios rápidos.

Todos están de acuerdo cuando se trata de reconstruir una nueva vieja equidad. Políticos, economistas y periodistas reclaman al unísono que ahora y en el futuro importe

sobre todo una cosa: recuperar la confianza. La pregunta es solo: ¿sobre qué base? Si nuestro modo de administrar la economía no cambia en muchos aspectos esenciales, la confianza resulta en verdad ingenua y la desconfianza está más que justificada. No solo necesitamos unos cuantos nuevos banqueros y un catálogo de buenos propósitos y juramentaciones de confianza: necesitamos intervenciones plenamente concretas en el sistema dominante de la economía y el mundo financiero. Para no acabar como islapascuenses hemos de corregir nuestras ideas de crecimiento. Y para no convertirnos en lobos hobbesianos hemos de reajustar nuestra sociedad, que está programada hacia el estatus.

Cuando se habla de que no tiene por qué haber ni debe haber un «más» de bienestar material, mucha gente enseguida sospecha de quien lo dice algo de esotérico o ajeno al mundo. Uno queda como ingenuo, como un intelectual idealista. Pues ya se sabe que el ser humano no es así. Está programado para sumar, de forma biológica, por decirlo así. Pero eso no es conocimiento del ser humano, sino ignorancia: piénsese en la imagen unilateral del ser humano que manifestaba aquel hombre de la feria del libro (cfr. *Lobo entre lobos*).

Como se ha mostrado, en economía nos las habemos con el mismo prejuicio que en la moral: «por naturaleza» el ser humano no puede darse nunca por satisfecho. Eso de la naturaleza humana y sus *animal spirits*, evocados también muchas veces por economistas, es un asunto equívoco. Estos no tienen por qué ser necesariamente los instintos sociales del egoísta; generan también, como hemos visto, el altruismo. Ya Keynes, cuando introdujo en 1936 el concepto en la economía, hablaba de que sobre todo nos inducen a tomar decisiones «de hacer algo bueno»³²³.

Pero aunque fuera verdad que nuestra ansia de satisfacción nunca nos deja tranquilos (la vida de mis abuelos, como se ha dicho, habla otro lenguaje), el objetivo de mi aspiración no tiene por qué ser únicamente un más de dinero y bienes. Como se ve por las muchas estadísticas citadas, en Alemania lo que las personas preferirían es un más en tiempo, amor, atención, seguridad y satisfacción que un más en posesiones.

Estricto y puro cálculo de beneficios, desconsideración y codicia no son las fuerzas motrices fundamentales del ser humano sino el resultado de una cría bien calculada. Tomando el título de la obra capital de Charles Darwin, podría llamarse a este proceso «El origen del egoísmo en la selección reproductiva capitalista»³²⁴. Ernst Fehr y sus colaboradores han analizado tan al detalle durante dos decenios cómo funciona esta que no sería complicado escribir un libro así. Según dichas investigaciones, existe en muchas personas –aunque no en todas– la inclinación a comportarse de forma equitativa. En innumerables experimentos de cooperación se ha comprobado que la equidad y falta de equidad se pueden aplicar flexiblemente dependiendo de las circunstancias. Cuando en el experimento los egoístas marcaban la pauta, los participantes equitativos acudieron también a su egoísmo para no hundirse por completo. Si todos jugaban limpio, ningún jugador que tuviera la inclinación a la equidad veía motivo para jugar sucio. El grupo determina la moral de grupo, en un juego económico-psicológico no muy diferente de lo que sucedió con el Batallón de Reserva de la Policía en Polonia.

Que nos comportemos como lobos o como corderos es a menudo una cuestión del entorno. En la cárcel rigen unas reglas de juego diferentes que entre trabajadores sociales, entre banqueros diferentes que entre monjas. Dicho con Ernst Fehr: «Pueden crear entornos que refuercen a las personas en sus disposiciones altruistas o que las destruyan. Un colega ha comparado dos empresas de mensajería en bicicleta. En una la gente recibe jornal por hora, en la otra se le paga por encargo hecho. En un experimento parecido al juego de confianza los mensajeros de la firma con jornal por hora se mostraron mucho más altruistas que sus colegas que trabajaban a destajo. Parece que estos últimos se habían acostumbrado a que cada uno es el mejor prójimo de sí mismo»³²⁵.

Quien apuesta unilateralmente por la competencia y descuida la cooperación no genera buenas personas. Quien calienta mercados saturados con inyecciones financieras estatales para dar alas al ansia de estatus hurga en el aglutinante comunitario de nuestra sociedad. Quien contempla pasivo cómo los llamados *topmanagers* aprietan el tornillo de los sueldos y los bonos hasta lo desmesurado pone en peligro el sentido de buenas costumbres y decencia. Y quien no regula el juego de fuerzas en la economía destruye el libre mercado.

La moral surge mediante ejemplo y copia, imitando e identificando. Pero los modelos que nos sonríen desde las portadas de las revistas de *management* o desde el jurado de los concursos de talentos amenazan lo que mantiene unida la sociedad en lo más íntimo. Vista así, la crisis económica es menos un accidente que un síntoma de nuestro tiempo. «Es cómodo señalar a individuos concretos, pero así no se hace justicia al asunto. Los ahora estigmatizados no son extraterrestres. Fueron a nuestros jardines de infancia, escuelas y universidades.»³²⁶ Nuestra sociedad occidental entera se mueve desde hace mucho en una dirección muy problemática. «Demasiado poco mercado debilita las prestaciones y con ello el mantenimiento de la sociedad.» Pero «demasiado mercado debilita su cohesión»³²⁷, escribe el periodista suizo Roger de Weck.

«Economía social de mercado» no es un concepto cerrado. Más bien tiene que ser equilibrado de manera continua. Sus dos principios, el liberalismo y la democracia, se complementan y enriquecen mutuamente solo bajo condiciones favorables. Bajo condiciones menos favorables, por ejemplo por la influencia de la globalización arrolladora, se desequilibran de forma automática. Las fuerzas del mercado trabajan entonces en contra de las fuerzas democráticas y ponen en peligro nuestro bienestar común. Sin fuertes intervenciones del Estado, la vida económica se descontrola y desarrolla una dinámica propia peligrosa. Devora sus requisitos o condiciones sociales y socava nuestra cultura y moral.

Pero ¿cómo son posibles tales intervenciones? ¿Cuáles son deseables? ¿Y cómo ha de ser esa reforma para que la dinámica liberal se civilice tanto que sirva a la gran mayoría de la población y no la dañe progresivamente?

El Sr. Ackermann y los pobres

Cómo entra la responsabilidad en la economía

El futuro depende de nosotros mismos, y nosotros no dependemos de ninguna necesidad histórica.

KARL POPPER

A veces también a Josef Ackermann le preocupa que se le considere frío y sin corazón.

En un documental de la ARD^{16*} elaborado por el ganador del premio Grimme, Hubert Seipel, el jefe del Deutsche Bank explica que también él es un ser humano de carne y hueso, un ser humano con sentimientos³²⁸. Que todavía hoy le «resulta difícil pasar por delante de alguien que pide dinero».

Hasta aquí muy caritativo. Pero, como aclara en *off* el autor del reportaje, solo hay un pequeño problema: Ackermann ya no pasa por delante de ningún pobre. Va en coche. A la próxima cita, para tratar asuntos de dinero siempre. La cámara muestra al banquero *top* en el fondo de su negra limusina Mercedes, con *Financial Times* y móvil de empresa.

Lo que importa en este ejemplo no es el carácter de Josef Ackermann, pues aunque donara a los pobres la mayor parte de sus ingresos anuales de 9,55 millones de euros (2009), el problema decisivo seguiría siendo el mismo. En el mundo de Josef Ackermann no solo no aparecen pobres, más bien casi solo aparecen ricos y poderosos, banqueros, jefes de consorcios y políticos. Todo lo demás es todo lo demás. El sistema de las altas finanzas funciona según el uno y único criterio del incremento de beneficios. El resto es, dicho con Niklas Luhmann, «entorno» (cfr. *En la tela de araña*).

Un sentimiento de responsabilidad frente a la sociedad, al proceso total, a la moral en nuestro país es algo que no solo resulta aquí molesto, es que ni siquiera aparece. «Siempre he dicho claramente a la señora Merkel que soy empleado del Deutsche Bank y que no puedo aconsejar en contra de los intereses del Deutsche Bank», dice Ackermann en el reportaje. «Los bancos, sobre todo las instituciones privadas y que cotizan en bolsa, no tienen obligación alguna de promover el bien común», explica en el mismo sentido Alexander Dibelius, el jefe de Goldman Sachs para Alemania³²⁹.

La afirmación de Dibelius es falsa. Hubiera sido correcta y sincera si el banquero hubiera dicho: «Los bancos, sobre todo las instituciones privadas y que cotizan en bolsa, no *sienten* obligación alguna de promover el bien común». Es absurdo que los bancos no hayan de tener obligación alguna. Como todo nuestro sistema económico, también la economía financiera vive de supuestos que ella misma no puede generar. En este punto, como se ha dicho, los jefes de banco se comportan como niños púberes que creen no necesitar a sus padres y no deberles nada. Solo en una cultura de la confianza, la equidad

y la veracidad puede siquiera desarrollarse el mundo económico; incluso aunque las infringiera o las infrinja constantemente. Los bancos son «consumidores de moral», en el sentido de Röpke, más que cualquier otra rama de la economía. Quien crea que puede desvincularse de las reglas de juego de la sociedad y seguir solo su propia lógica de ganar dinero verá cómo arruina ambas cosas: la sociedad, a la que ya no se siente obligado, y sus propios negocios. La experiencia de la crisis económica, en la que banqueros «independientes» gritaron de pronto reivindicando un Estado fuerte para socializar sus pérdidas, habla un lenguaje claro.

Pero ¿quién abre los ojos a los niños púberes de nuestro sistema económico? ¿Quién tiene siquiera el poder de hacerlo? ¿No son ya hace tiempo mucho más poderosos que sus padres, tíos, abuelos y profesores juntos? En su película sobre Ackermann, Hubert Seipel explica cómo también la canciller federal Angela Merkel hubo de aprender lo mismo que sus predecesores: «Ella creía que estaba en el poder pero solo está en el gobierno».

Las propuestas para la reforma de nuestra sociedad se negocian en un mercado en el que no cuenta la moneda del mejor argumento sino la moneda del poder y la influencia. Antes de toda negociación hay convicciones y voluntades. Por lo que concierne a los intereses de los bancos privados, la voluntad está bastante clara. Sin embargo, no en lo que respecta a las convicciones del gobierno. Hace poco un miembro de la comisión gubernamental responsable del control de los bancos me decía que casi cada día recibía nuevas instrucciones. A veces hay que intensificar las reglas y a veces no, dependiendo de los datos coyunturales, la situación de la caja y la política del día.

La crisis de orientación de la política en todos los países occidentales es grande. Desde el final de la Guerra Fría, a comienzos de los años 1990, las sociedades se movieron consecuentemente en la misma dirección, con completa independencia, por cierto, de que sus gobiernos se declararan de «derechas» o de «izquierdas». El ejemplo de todas fue el modelo económico anglo-americano que había comenzado con Margaret Thatcher y Ronald Reagan: menos Estado y más espacio libre para la economía, sobre todo para la economía financiera. Se comercializaron y en parte privatizaron bienes públicos como el ferrocarril, las telecomunicaciones, el suministro eléctrico o el abastecimiento de agua. Municipios, países y Estados malvendieron sus cuberterías de plata a los mejores postores o a los *lobbys* de mayor éxito. La solución general rezaba: Una economía libre siempre es mejor que el Estado³³⁰. Y lo que era de provecho para las empresas había de serlo también para el ciudadano medio. En el punto álgido del desarrollo, a finales de los años 1990, millones de personas normales pudieron sentirse incluso como capitalistas. Compraban paquetes de acciones y especulaban a ganar con seguros de jubilación y de vida ligados a fondos de acciones: «Nosotros», podría decirse en versión libre de Friedrich Schiller, «queremos ser un pueblo unido de accionistas».

Este sueño se ha frustrado hoy. En términos generales puede decirse que la mayoría de los pequeños inversores han perdido dinero neto en el último decenio³³¹. Pero parece que el banco, sin embargo, gana siempre. La comercialización del suministro de energía no ha bajado los precios sino que los ha hecho subir de manera escandalosa, y muchas

prestaciones de servicios comercializadas, que antes eran de derecho público, han empeorado sensiblemente. Además de que la diferencia entre pobres y ricos ha crecido en casi todos los países occidentales.

Este modelo de economía, de finanzas y de pensamiento, que se malentiende a sí mismo como «neoliberal», está hoy en bancarrota. La crisis económica instruye al respecto tan inequívocamente como el estado de emergencia moral de nuestro sistema económico. Que horrorizaría a los verdaderos precursores del neoliberalismo, a hombres como Eucken, Rüstow o Röpke. Nunca se había pensado la economía social de mercado de este modo. Pero es demasiado tarde: el neoliberalismo no solo se ha fugado con la caja moral, deja también un montón de ruinas en los municipios, naciones y economías nacionales; una montaña de deudas y una liquidación del patrimonio social. Pero a Rüstow y Eucken, los padres de la idea, bienintencionados, sensatos y amonestadores, les sucede lo mismo que a las estatuas de Marx y Engels en el fórum del mismo nombre de la Alexanderplatz de Berlín. Tras la caída de la RDA, unos gamberros ingeniosos escribieron con espray sobre sus espaldas: «¡Nosotros somos inocentes!».

Que lo que hoy se describe como «neoliberalismo» no es la solución sino el problema, ha tenido tal alcance público entretanto que incluso ha calado en los partidos liberales de Europa. Ha enmudecido la proclama de «menos Estado» que hasta la crisis económica se podía escuchar en cualquier *talk show*. Si queremos hacer nuestra sociedad mejor de lo que es no podemos entregarla al juego de las fuerzas del mercado, sino que hemos de intervenir, coplanificar y regular³³².

Donde hace poco aún tenían que actuar puras reglas de mercado, hoy se trata de que el Estado vuelva a codeterminar con contundencia la dirección y el proceso de la economía. En palabras del filósofo de Constanza, Jürgen Mittelstraß (1936), esto significa: «Recuperar las dimensiones económicas del desarrollo social y comunitario y las dimensiones sociales y comunitarias del desarrollo económico»³³³.

Lo que con ello se perfila no es una disputa de orientación sino sobre todo una lucha de poder muy tensa. No solo es una cuestión de cambio de modo de pensar y voluntad, sino también una cuestión de los intereses de aquellos que no esperan ningún beneficio económico de los cambios necesarios aunque todos los demás se aprovecharan de ellos. ¿Con qué fuerza cuentan los gobiernos del mundo occidental para parar los pies a sus *global players* del mundo de la economía y las finanzas, que se han hecho demasiado poderosos? ¿Puede siquiera resolverse aún con medios democráticos esta concentración de poder económico favorecida por el derecho fiscal y la recepción de beneficios? Esta lucha se produce hoy tanto dentro de los Estados nacionales como entre los Estados, y afecta al abastecimiento de energía de una pequeña ciudad igual que a las negociaciones globales en torno a objetivos climáticos y control de bancos. En todos los casos se trata del «desarrollo de códigos jurídicamente vinculantes que aseguren que las operaciones globales de la economía se compaginan con otros intereses y deseos sociales»³³⁴.

Las consideraciones que a partir de ahora emprenda al respecto siguen la idea de un «paternalismo liberal» tal como es deseado y promocionado internacionalmente también por psicólogos de la economía. La exigencia fundamental reza: «Más regulación de arriba

y menos libertad de abajo».

A nivel de Estado, y cuando sea posible también al de comunidades internacionales de Estados, habría que colocar en el centro de la política económica el principio de sostenibilidad. «Vivir bien en lugar de tener mucho», reza la solución que propone Felix Ekardt (1972), profesor de derecho público y filosofía del derecho en la Universidad de Rostock³³⁵. La audacia de sus tesis la aplica también a sí mismo: es vegetariano, no tiene carné de conducir, ni móvil, ni aparato de televisión, y casi nunca sube a un avión. Pero, como también sabe Ekardt, solo por el comportamiento ejemplar de individuos aislados no va a mejorar de forma perceptible nuestro sistema económico.

El economista, politólogo y sociólogo estadounidense Herman Daly, de la Universidad de Maryland en College Park, compuso una agenda general de este tipo para la reforma. Daly fue consejero jefe ecológico del Banco Mundial y se comprometió en proyectos de protección del medio ambiente en Sudamérica, estableciendo líneas directrices para una protección vinculante del medio ambiente. Como Hans Christoph y Mathias Binswanger, Meinhard Miegel y Felix Ekardt, también Daly es un crítico radical de nuestra ideología del crecimiento. Ya en los años 1970 se entusiasmó con la idea de John Stuart Mill de configurar una «situación estacionaria» para la felicidad de todos o de la mayoría³³⁶. Más tarde elaboró un programa de diez puntos para ello³³⁷.

En 2008, Daly formuló cuatro reglas fundamentales de *management* de la sostenibilidad para una economía más justa con el medio ambiente. La primera regla: recursos que se renuevan a sí mismos, como por ejemplo bosques o existencias de peces, no deben utilizarse más de lo que pueden crecer. La segunda: recursos que no se renuevan, como petróleo o carbón, solo pueden consumirse en las cantidades en las que a corto o largo plazo puedan ser sustituidos por energías renovables. La tercera: materiales y energías que contaminan nuestro medio solo pueden liberarse en tanto puedan ser soportados por la naturaleza sin provocar cambios perjudiciales. La cuarta: riesgos y amenazas que puedan poner en gran peligro a la humanidad, como por ejemplo la energía atómica, no son admisibles³³⁸.

Hasta aquí los buenos propósitos. Lo que valen en la praxis se experimenta si uno se imagina, por ejemplo, reclamando a un representante de los países de la OPEP que extraiga menos petróleo. Puede hacerse también el intento de prescribir al presidente ruso el volumen de extracción de gas natural o de apartar de la idea de la energía atómica a los indios o a los chinos. Ya la limitación de las flotas de pesca del bacalao se muestra como una refriega dura y difícil. Y la tala de las selvas tropicales en Sudamérica, Sureste asiático y África continúa avanzando, como es sabido.

Es imposible que todos los países del mundo se pongan de acuerdo en las reglas de Daly. Lo único que queda es el intento de ir por delante uno mismo con su buen ejemplo con la esperanza de que surta algún efecto de imitación. Pero incluso en países con conciencia ecológica como Escandinavia, las naciones del Benelux, Alemania y Suiza resulta ya bastante difícil detener la rueda del crecimiento artificialmente alimentada.

Está claro que el crecimiento no es perjudicial en todos los aspectos, por ejemplo como aumento de energías regenerativas. También nuevas tecnologías y materiales pueden

contribuir a que haya crecimiento que no se funde en saquear sin miramientos energías no renovables y contaminar el medio ambiente. No obstante, tampoco con mucho progreso técnico se consigue frenar la dinámica total de crecimiento. Una economía que asuma realmente en sus precios y cálculos los costes de los daños al medio ambiente y de su regeneración, en lugar de desplazarlos y dejárselos a generaciones futuras, está claro que ya no seguirá incrementándose como hasta ahora.

Pero ¿cómo viene esa sostenibilidad a la economía y política? La paleta de las propuestas es amplia. Importante sería una reforma fiscal ecológica efectiva y no un chanchullo de etiquetas bajo ese nombre. También podría pensarse en un «Consejo ecológico» de especialistas independientes con un derecho de veto frente a decisiones de los gobiernos. Mucho más ambiciosa aún parece la visión de Hans Christoph Binswanger de intervenir directamente en el proceso económico y disolver por ejemplo las sociedades anónimas y sustituirlas por organizaciones de mayor responsabilidad, como fundaciones o cooperativas. ¿Lo verán así también su antiguo discípulo Josef Ackermann y Alexander Dibelius...?

Casi todas las propuestas para una reforma de nuestra economía se mueven en terreno minado. Mientras unos quieren como máximo practicar cirugía estética en las situaciones ecológicas, financieras o sociales de crisis, para otros esto resulta con mucho insuficiente. Grandes críticos de nuestro sistema económico total hace tiempo que ya no lo consideran reformable. En sus fantasías sueñan con una fuerte redistribución y con una estatización de los bancos y «empresas clave». Es verdad que no hablan en favor de ningún comunismo de corte social-realista, pero sí de un *commonism* (de *common* = general, público) que declare los recursos naturales del mundo, tales como bosques, riquezas minerales y aire, como patrimonio universal que nadie pueda explotar ni poseer a nivel privado. En su opinión también la educación, Internet y la seguridad social pertenecen al patrimonio público intocable por la economía privada. Dado que esto no es realizable bajo las actuales condiciones capitalistas de economía y poder, exhortan a una renovación radical social y ecológica. Pero no dicen cómo se ha de llevar a cabo en nuestro mundo real por el camino democrático. Y tampoco hay perspectiva de revolución alguna, sobre todo porque hasta ahora en ninguna parte hay sobre la mesa proyectos alternativos al capitalismo realmente convincentes.

El meollo de la cuestión es: cambios realistas solo son de esperar hoy día allí donde surja un auténtico sentimiento de responsabilidad. Todo cambio de actitud es una cuestión de moral de grupo. Y la moral de grupo es la suma de todos los cambios de actitud.

Un primer paso para anclar de forma duradera un sentimiento de responsabilidad en empresas y bancos sería la introducción de un sistema de *bonus* y *malus*^{17*}. A pesar de las muchas discusiones, pocos éxitos se han conseguido hasta ahora al respecto³³⁹. De todos modos, en el otoño de 2008 el Consejo de Administración de la UBS, el mayor banco suizo, que ocupó entonces los titulares por especulaciones equivocadas en sumas de miles de millones, decidió introducir un sistema *bonus-malus* para sus directivos³⁴⁰. Lo primero que hizo la UBS fue suprimir cualquier tipo de bono para el presidente del

Consejo de Administración con el fin de que este ya no estuviera sujeto a los mismos estímulos que la dirección de la compañía, sino que mantuviera con ella una distancia crítica. Solo se paga en el acto como máximo un tercio de los *boni* de los directivos. El resto permanece tres años en una cuenta bloqueada y solo se libera si el banco y sus sectores empresariales siguen teniendo éxito en los años siguientes.

Para seguir propulsando el principio de la administración responsable de la economía podría pensarse además en toda una serie de nuevas reglas. Comenzando por unos límites máximos de salario para directivos que se movieran dentro de una relación, al menos a medias, razonable con los ingresos del personal. Argumento a favor es el atentado a las buenas costumbres, que genera en los implicados, pero también en la sociedad en general, expectativas desmesuradas y falsos modelos. ¿Qué privilegios de la ejecutiva son necesarios realmente y qué sirve a la vanidad de modo insano? ¿Cuántos privilegios y artilugios de codicia ha de tener un directivo auténtico y responsable para satisfacer su autoestima? Aquí se muestra si se toman en serio o no esos valores de equidad, cooperación, espíritu de equipo y consideración que se predicán en cursillos de formación de ejecutivos. Para ramas de riesgo extremo se aconseja, junto con el sistema de *bonus-malus*, que los *topmanagers* respondan con su propio capital: con seguridad este es uno de los medios más efectivos contra la especulación equivocada en general.

De lo que se trata aquí es de desarrollar una nueva actitud, un *ethos*, contrario en muchos aspectos al modelo anglo-americano de los dos últimos decenios. Un directivo decente se comporta con modestia y renuncia a privilegios y símbolos llamativos de nuevo rico como en otro tiempo hacía, por ejemplo, el «comerciante honorable» de la tradición hanseática. Lo que se reclama es una «cultura del reconocimiento diferente», que valore de nuevo qué comportamiento respeta y cuál no.

Quien considere esto demasiado vago y demasiado poco prometedor de éxito que recuerde por qué cambios tremendos de mentalidad ha pasado Alemania y con ella grandes partes de Europa occidental desde la Segunda Guerra Mundial. Por no hablar ya del cambio de ánimo colectivo, conectado al cambio de sistema, que se ha producido entre el Imperio, la República de Weimar y el Tercer Reich. Pero también sin cambio de sistema la mentalidad alemana de los años 1950 se diferencia en gran medida de la de los años 1970, y esta a su vez de la de los años 1990.

Por otra parte, este cambio de mentalidad solo tendrá éxito si es apoyado y estimulado por el Estado. Para administrar la economía «decentemente» no pueden seguir actuando como hasta ahora no solo los bancos y consorcios, sino también el Estado y las economías privadas. Vistas las cosas en su conjunto, las empresas alemanas están endeudadas más del doble que nuestro Estado. Sus deudas alcanzan (marzo 2010) 1.682.700 millones de euros, tendencia que sigue fuertemente al alza³⁴¹. Los intereses de ambos, los del Estado y los de la economía, los pagan los ciudadanos mediante impuestos y precios al consumo. Y la suma que un contribuyente alemán medio ha de pagar al año para saldar intereses del Estado, intereses de la economía e intereses privados es nada más y nada menos que unos 9.500 euros.

No es de extrañar que la ira de muchos críticos se dirija contra el sistema crediticio

general, contra el sistema de intereses y contra los bancos. La dependencia frente a los bancos sigue aumentando, la libertad se reduce y el poder de los bancos crece y crece a pesar de la crisis. El número de las personas que en Alemania sacan provecho del sistema de intereses queda por debajo del 10 por ciento. Escasamente el 10 por ciento de la población tiene equilibradas las cuentas. Pero el número de quienes pierden debido a los intereses está en más del 80 por ciento³⁴². Está claro que este proceso no puede seguir así. Pero ¿cuál es la alternativa?

A la vista de tal situación fantasmal sería necesario, por ejemplo, proteger a muchas personas de sí mismas. En procesos abstractos como asuntos de dinero e intereses nuestro cerebro paleolítico falla con facilidad (cfr. *En la tela de araña*). Las cosas son tan abstractas que las desplazamos en lugar de entenderlas. Si nos encontramos una cartera y se la devolvemos a quien la ha perdido ello estimula nuestro sistema de recompensa en el sistema límbico. Pero gentes que con el teclado de su ordenador despojan a otros de sumas de miles de millones está clarísimo que no reciben estimulaciones negativas en el diencéfalo. Por ese motivo los negocios de los bancos no necesitan reglas más laxas sino más estrictas que otros procesos económicos.

Un ejemplo especialmente desagradable es la introducción universal de tarjetas de crédito a finales de los años 1980 y comienzos de los años 1990. Lo que a primera vista es algo práctico sin más se revela como una bomba de relojería en miniatura. Quien no tiene billetes auténticos en la mano pierde enseguida el sentido del valor del dinero. Ya en 1990 los usuarios estadounidenses de tarjetas de crédito habían acumulado una montaña de deudas de 199.000 millones de dólares³⁴³. Esto corresponde a 3.431 dólares por cabeza. Hoy cada estadounidense posee por término medio doce tarjetas de crédito y los bancos siguen promocionando su mercado con propaganda colorista y estridente y con condiciones aparentemente cada vez mejores. El año 2007 la deuda total de los usuarios de tarjetas alcanzaba ya 961.000 millones de dólares; un endeudamiento por cabeza de 10.678 dólares. Casi un 7 por ciento de los poseedores de tarjetas de crédito ya no pueden pagar sus deudas, ni siquiera la cuota mensual.

En Canadá la situación es aún más dramática. El canadiense medio está endeudado en 80.000 dólares canadienses³⁴⁴. Aproximadamente la mitad de los usuarios de tarjetas ya no están en situación de saldar los gastos que realizan con ellas. Para muchas personas en Canadá, en Estados Unidos y también en Alemania las tarjetas de crédito son instrumentos de autoaniquilación que no controlan. Como sucede también con ciertos terminales de entretenimiento y juego de Internet, cuya utilización sobrepasa su psique con consecuencias tremendas no solo para los individuos sino también para la sociedad. Ya amenazan miles de millones de pérdidas a esos bancos llenos de trucos y ávidos de ganancia de tarjetas de crédito. Cuando ya nadie pueda pagar el alquiler en la Schlossallee^{18*}, el juego pierde sentido también para el dueño del hotel. Y si todo fracasa, al final es el contribuyente el que paga el delirio de los bancos y los consumidores.

En esta situación la crítica se dirige contra ambos, contra los bancos, que fomentan la avaricia, igual que contra los consumidores irreflexivos. Volver a hacer de los clientes,

condicionados al consumo a cualquier precio, ciudadanos que sepan distinguir sus necesidades reales de las imaginarias es una meta política importante.

Naturalmente, para ello se necesita creatividad y fantasía. Si es verdad que a la mayoría de las personas les cuesta mucho ahorrar ello condiciona la seguridad de su vejez. Si nada cambia, la pobreza en la vejez crecerá de forma alarmante en Alemania. ¿Qué puede hacer el Estado? Bueno, una solución psicológico-económica bien meditada, por ejemplo, consiste en flexibilizar la pensión de jubilación empresarial. En lugar de detracciones salariales para el seguro de jubilación, los empleados de las empresas se obligan a ahorrar una parte de sus incrementos salariales futuros. Según las leyes de la ilusión del dinero, me resulta mucho más fácil ahorrar dinero que no veo y en cuya posesión no me siento que el que me sea traído algo concreto o tenga que transferirlo³⁴⁵.

Por supuesto que el entrenamiento inteligente en la autoeducación de los consumidores no libera al Estado de civilizar el peligroso juego de los bancos mediante reglas tajantes. Lo que hay que hacer en este aspecto ha sido discutido intensamente los dos últimos años en muchas partes³⁴⁶. Las reglas más importantes son:

- la elevación clara de la cuota de capital privado de los bancos en las operaciones de crédito
- la prohibición de fondos compensatorios, ventas cortas al descubierto y derivados
- la reintroducción del impuesto sobre la negociación bursátil, abolido en Alemania en 1991
- la limitación de sueldos de ejecutivos y la introducción de un sistema *bonus-malus*
- criterios realistas en lugar de optimistas sobre la solvencia de los bancos
- la armonización del control financiero internacional
- una responsabilización mayor de los accionistas en caso de insolvencia
- la prohibición de la publicación de informes trimestrales de los bancos y empresas con el fin de impedir especulaciones a corto plazo
- las firmas y los bancos que hagan uso de dinero o garantías estatales están obligados a dar cuenta sin límite alguno al Estado
- la elaboración de una lista de empresas «relevantes para el sistema» en opinión del Estado
- el abono al Estado de «tasas de aseguramiento» por parte de esas empresas relevantes para el sistema como reserva para el caso de insolvencia

En Alemania y en Europa cualquier política ha de medirse por el grado en que permita que se impongan nacional e internacionalmente estas exigencias. Pero solo si el Estado procede de este o parecido modo contra el abuso y garantiza la equidad y la compensación social hay perspectivas de un futuro positivo que cultive el arte de no vivir a costa de los demás.

Pero también las empresas y ciudadanos mismos tienen la obligación de colaborar a construir una sociedad en la que les gustaría vivir. En la segunda parte del libro planteé la pregunta de qué puede hacer por los niños de Ghana el bróker que especula con cacao en la bolsa (cfr. *El bróker*, el cacao y los niños de Ghana). Bueno, es lo mismo que lo que

Josef Ackermann puede hacer por los pobres. Puede, por ejemplo, ponerse de acuerdo con sus colegas para poner a disposición de una institución benéfica infantil que actúe en Ghana un porcentaje fijo de los beneficios³⁴⁷. Quizá viajen algún día juntos a Ghana y contemplen el trabajo en las plantaciones. Y quizá lleguen a sentirse bien con que baje su margen de beneficio pero suba el buen sentimiento en ellos por haber hecho mejor y más feliz la vida de los seres humanos en Ghana.

¿Por qué las empresas, una compañía media, un consorcio o incluso una caja de ahorros, no convierten en presupuesto de contratación que un aprendiz o incluso un empleado se implique en un proyecto de cooperación elegido por la empresa? Puede realizarse en el tiempo libre pero también en un margen de tiempo concreto de la jornada profesional. Las universidades de élite inglesas dan mucho valor al compromiso social de sus estudiantes. ¿Por qué no también las empresas alemanas? Un *ethos* libre, según Bill Gates: «Naturalmente que el dinero que he ganado con el éxito de Microsoft podría habérselo regalado a mis hijos o haberlo gastado en yates u otras cosas. Pero me decidí a utilizarlo para los más pobres. Esta es la libertad de nuestro sistema económico. Y espero que haya otras personas que sigan mi ejemplo. Con otros ricos donantes comparto un sentimiento maravilloso: disfruto ayudando. Esa tarea satisface mucho»³⁴⁸. A comienzos de agosto de 2010 Gates puso en marcha con su colega multimillonario Warren Buffet una iniciativa por la que cuarenta multimillonarios estadounidenses se mostraron dispuestos a donar en interés público al menos la mitad (!) de su fortuna.

Si ese sentimiento satisfactorio no surge voluntariamente en Alemania siempre queda la posibilidad de que el Estado ayude en ello a las empresas DAX. Un impuesto adicional del 10 por ciento sobre el beneficio neto como donativo para el bien común podría ayudar a aquellos que no cumplen hasta ahora con su obligación. Y Josef Ackermann no necesitaría entonces pasar por delante de los pobres sin hacerles caso, pues ya les habría dado...

Nuestro modo de administrar la economía tiene que hacerse más sostenible y más responsable. Ese cambio de mentalidad concierne al Estado, las empresas, los bancos y los ciudadanos por igual. Lo que se demanda es un nuevo *ethos* empresarial. A todos los niveles tienen que funcionar instrumentos que reduzcan los espacios de juego de la negligencia, la codicia y el abuso e incentiven la responsabilidad social.

Sea en las empresas o sea en la sociedad, el objetivo es establecer *milieus* moralmente sensibles y pensantes que estimulen a imitarlos. Pero ¿cómo es posible tal cosa?

El retorno de la virtud **Cómo fomentar el sentido ciudadano**

La frontera no discurre entre los pueblos, sino entre arriba y abajo.

(Pancarta en la Köpenicker Str. de Berlín-Kreuzberg)

La frontera no discurre entre arriba y abajo, sino entre tú y yo.

(En una pared muy cerca de casa)

El parque de la Rathenauplatz es seguramente el más bello de la ciudad de Colonia. Enclavado entre edificios antiguos del Gründerzeit, es como un pequeño trozo de zona verde parisina en medio del barrio Lateng, la zona de estudiantes de Colonia. De él salen las calles formando una estrella. El verde claro intercalado de los plátanos filtra la luz, los troncos lucen manchas de herrumbre eterna. En el verano los niños acallan a los pájaros con sus gritos. Hay innumerables personas sentadas ante mesas de jardín. Un vaho de cerveza Kölsch y de sosiego envuelve los rostros. Y al atardecer filas de luces multicolores iluminan a los niños incansables y las almas distendidas de sus padres.

La Rathenauplatz es un lugar de vecindad, de solidaridad, de complicidad. No siempre fue así. La plaza tiene una larga historia. Al comienzo ya hubo una disputa sobre su nombre. En realidad debía llamarse como el monarca prusiano Federico Guillermo IV. Pero los colonienses, que no tenían en gran consideración a Prusia, acordaron llamarla simplemente «Königsplatz», Plaza del Rey, fuera el rey que fuera. En 1923 se convirtió en la Rathenauplatz en memoria del ministro de Asuntos Exteriores asesinado Rathenau, en el Tercer Reich en la Horst-Wessel-Platz, y luego volvió a Rathenau. En los años 1980 la plaza era un recinto oscuro degradado, con maleza, ratas y una fuente ruinosa; un oasis para gentes sin techo y drogadictos.

Los vecinos escribían cartas al ayuntamiento. Pedían que el parque volviera a adecentarse de modo que también de noche se pudiera andar por él sin peligro. La ciudad ignoraba a los habitantes. Surgió una comunidad de ciudadanos contra las cacas de perro y la plaga de ratas. Y de la iniciativa salió una asociación. Muchos vecinos del barrio contribuyeron a que el parque se arreglara. Organizaron ellos mismos sus intereses ciudadanos, elaboraron propuestas y presionaron a la ciudad. Construyeron dos parques infantiles, arriates, un espacio separado para perros y muchas más cosas. Aunque la ciudad negó el aval, la asociación abrió hace diez años un bonito bar-restaurant de verano ahora premiado. La ciudad no participó ni siquiera en la construcción de los aseos

necesarios.

Los beneficios de esa terraza de verano no solo van al parque sino también a otros muchos proyectos vecinales de la asociación. Un grupo de personas mayores, además de organizar charlas y tertulias, hace teatro y se ocupa de los niños de la escuela vecina leyéndoles algo por las tardes. Un grupo de trabajo ha documentado la historia centenaria del barrio y ha publicado un libro. Se ha fundado un club de petanca que organiza torneos. Una alianza de acción lucha contra la arbitrariedad de los arrendadores y las viviendas vacías en el barrio. En los locales de la asociación se reúnen círculos de trabajadores, grupos de padres y un proyecto de ayuda vecinal.

¿Cómo fue posible todo esto? ¿Cómo pudieron simples ciudadanos convertir un parque abandonado en un oasis vecinal urbano? El primer motivo fue sin duda la penosa situación económica de la ciudad de Colonia. Si le hubiera ido mejor económicamente a la ciudad tal vez se hubiera ocupado ella misma del parque. La impotencia y desidia del municipio impulsaron sin querer el compromiso social de sus ciudadanos. El segundo motivo tiene algo que ver con el espíritu de 1968, que en pocas ciudades alemanas se sintió tan en casa como en Colonia. La ciudad es un hervidero de iniciativas ciudadanas y centros ciudadanos autoadministrados nacidos del clima de cambios sociales radicales de finales de los años 1960 hasta el movimiento verde. El tercer motivo fue que son luchadores comprometidos e intrépidos que se ponen a la cabeza de duras negociaciones con la ciudad y arrastran a otros. A partir de un momento determinado, en la Rathenauplatz se desarrolló un sentimiento-nosotros, casi universal allí, con una moral de grupo derivada del «vive y deja vivir». No hay puerta alguna con candado que excluya a nadie del parque e incluso los sin techo siguen encontrando allí su banco. En el lenguaje de la asociación esto significa: «Colonia es un pueblo mundial global que como tal vive a través de sus barrios y plazas, y los ciudadanos del mundo son primero vecinos de un barrio»³⁴⁹.

La idea de juntarse para defender sus intereses y de comprometerse vecinalmente se encuentra en muchas culturas del mundo. Tiene su tradición tanto en el liberalismo como en el socialismo y no sigue un esquema de «derechas» o «izquierdas», de conservadurismo o progresismo. La mayoría de los ciudadanos que en el siglo XIX construyeron en Alemania jardines botánicos y zoológicos, fundaciones, museos, asilos de pobres y cajas de ahorros no fueron revolucionarios. Pero también el socialismo creó cooperativas voluntarias, por ejemplo la idea del *subbotnik*, la palabra rusa para sábado.

Quien en la RDA se reunía los sábados para participar de forma voluntaria y no remunerada en trabajos a menudo se sentía más motivado que en su jornada diaria. Con nueve años fui testigo en 1974, en Köthen de cómo los padres de familia se reunían un sábado para limpiar un estanque público. Todo esto lo conservo guardado en mi memoria, incluida la barbacoa vespertina tras el trabajo terminado. Aunque la participación en el *subbotnik* fuera observada cuidadosamente por parte de las autoridades y pudiera conllevar ventajas, fue una de las mejores ideas del socialismo real. La larga enfermedad de la RDA en los años 1980 también fue el final de los *subbotniks* en muchas partes. Los colectivos voluntarios rindieron su espíritu social y socialista. De

todos modos, entretanto, algunas ciudades germano-orientales, como Potsdam, Berlín-Weissensee o la Kappellendorf turinguesa, vuelven a recuperar hoy esa buena tradición.

Que a menudo nos haga felices y nos satisfaga responsabilizarnos de las cosas y movilizarnos por la comunidad es algo que solo pocas veces tenemos en cuenta. Casi siempre necesitamos que otros nos motiven. Nuestras rutinas y costumbres nos mantienen presos en una jaula a pesar de que con algo de imaginación podríamos abandonarla sin ninguna dificultad. ¿Cuántas veladas ante el televisor nos producen a largo plazo la satisfacción que sentimos cuando con otros padres construimos un parque de aventuras o limpiamos el mismo con otros vecinos u organizamos una fiesta con ellos? La mayoría de las veces, sin embargo, seguimos caminos de felicidad prefijados comercialmente que a menudo solo cumplen lo que prometen a corto plazo, a veces incluso no lo cumplen en absoluto, provocando con ello nuestra insatisfacción.

Lo curioso de esto es que son muchas las personas que en el fondo lo saben y que sin embargo no cambian nada sus costumbres. Vistas en conjunto las cosas, lo que falta en Alemania no es tanto la disposición fundamental a comprometerse como la disposición concreta. Las personas que se implican a nivel ciudadano lo hacen a menudo por casualidad o por amistad y no por consideraciones de principio o por una máxima moral. Pues quien comienza con el principio a menudo no sabe en absoluto cómo llevarlo a la práctica. ¿Por qué compromiso ha de decidirse? ¿Iniciativas ciudadanas, Cruz Roja, Terre des hommes, Meals on Wheels, Greenpeace?

Y la ayuda voluntaria a la vecindad y el compromiso ciudadano no se limitan únicamente a actividades de tiempo libre. Como lo muestra el ejemplo de la Rathenauplatz, un sentido ciudadano auténtico llega mucho más lejos. Por ejemplo, a que la asociación se enfrente a la usura arrendaticia y a la especulación inmobiliaria en el barrio. También puede trabajarse por inducir a los habitantes de un barrio a firmar contratos colectivos con una suministradora eléctrica ejemplar desde el punto de vista ecológico.

Un objetivo político importante –uno de los más importantes en general– sería dejar que los habitantes de los barrios decidieran mucho más las cosas ellos mismos mediante plebiscitos; por ejemplo, siempre que se trate de calidad inmediata de vida. Al menos desde comienzos de los años 1980 la sociedad discute sobre limitar el acceso de los coches al centro de la ciudad. Si se tiene en cuenta toda Alemania, el resultado es más bien exiguo. En tal caso los municipios tienen consideración con el turismo o con dificultades técnicas de tráfico que no pueden solucionarse sin el derribo de viejos muros. Pero sería mucho más bonito y mucho más democrático dejar que los habitantes de los barrios de la ciudad determinaran ellos mismos por decisión mayoritaria si quieren tener tráfico de coches en su barrio o no.

Si esto fuera posible sería perfectamente imaginable que zonas urbanas como el quartier Lateng y el Barrio Belga de Colonia o el Prenzlauer Berg de Berlín y muchas más pronto estuvieran libres de coches (con excepción de coches de policía, ambulancias y bomberos). Para la generación de padres de hoy, que ha pasado su niñez en un mundo lleno de peligros debidos al automóvil y de tubos de escape, esto sería como una visión

salida de un libro infantil idílico: ¡Poder dejar a la prole que vaya por la calle sin más –y sin peligro– por el centro de la ciudad! ¡Colocar las sillas y mesas de las terrazas de verano en los nuevos bulevares, como en Bolonia! ¡Vaya ganancia en calidad de vida!

De hecho, nuestra sociedad del automóvil no solo es una bendición sino una maldición. A cada nueva libertad siguió una nueva falta de ella. Para satisfacer las exigencias del tráfico callejero hubo que disminuir la calidad de vida en las ciudades. Apenas hay una gran ciudad europea que no conozca plazas que tras la Segunda Guerra Mundial se hayan convertido en cruces o desiertos de cemento. Calidad de vida significaba movilidad y no calma, aire bueno y una infraestructura de vecindario. En los años 1960 y 1970 la visión de la sociedad móvil, importada de Estados Unidos, atrajo a la clase media fuera de los centros de las ciudades hacia los nuevos guetos uniformes de chalés individuales en las afueras de la ciudad y en el campo. La ola de endeudamiento, con sus nuevas dependencias, obligó a los habitantes a viajar diariamente a cualquier precio. El Estado construyó numerosas vías de acceso al campo. Ya no fueron rareza alguna caravanas de más de dos horas y estrés de tráfico. Y para las compras en los centros comerciales la esposa necesitaba también un segundo coche, y también para ir al club de tenis.

Todo este desarrollo, que sin la venta masiva de coches no hubiera sido posible, eleva el PIB. Pero eleva también la contaminación del medio ambiente, la desordenación de los paisajes, la competencia por el estatus, el crecimiento de las cuotas de separaciones y el parto colectivo de la *midlife* crisis. No es extraño, pues, que bajo tales signos haga tiempo ya que no aumenta la felicidad de la sociedad.

El ser determina la conciencia. Y mientras que durante décadas casi solo reparábamos en las supuestas ventajas de nuestro nuevo cambio de vida, ahora vamos descubriendo de forma paulatina el precio pagado. Lo que vale para la ecología vale también para lo social. Demasiado tiempo hemos mirado solo a una cara de la moneda. Hemos ganado en libertad y seguridad pero «al precio de considerables renunciaciones que ya no alcanzan en absoluto el nivel de la conciencia porque pertenecen a los presupuestos obvios del trasfondo, a las muchas cosas que simplemente son como son»³⁵⁰.

Pero la renuncia voluntaria a cosas que reclamamos con la mayor naturalidad resulta difícil. Si se nos quita algo nos acordamos de repente de nuestra libertad, que no queremos que se coarte por nada del mundo. Un buen ejemplo de ello es la prohibición pública de fumar en espacios cerrados. Durante decenios los políticos del mundo occidental no se atrevieron con este delicado tema. Solo cuando algunos países de la UE lo afrontaron se produjo un efecto dominó, aunque es verdad que no sin una protesta masiva de la población. No han pasado siquiera tres años y muchos fumadores incluso ya no se pueden imaginar, por más que quieran, «que “antes” se fumaba en restaurantes en la mesa de al lado mientras a uno le estaban sirviendo el plato»³⁵¹.

Hay cosas más importantes que derechos ilimitados de libertad; al menos cuando estos son a costa de la generalidad. Todo conductor de automóvil que conduce por la ciudad no solo hace uso de su derecho a la libertad, también fuerza a otras personas a comportarse con atención para que no les suceda nada en el tráfico urbano. Mucho de lo que a primera vista parece una oportunidad, como por ejemplo la sociedad del automóvil,

a largo plazo se manifiesta como una coacción. Y, viceversa, muchas veces se experimenta como coacción lo que en realidad es una oportunidad. Una interrupción de las obras de nuevas autopistas es difícil que haga infeliz a alguien si el transporte público de cercanías se ampliara ajustándose a las necesidades. Los ciudadanos se acostumbran bastante rápido a que no se construyan ya más autovías. No de otro modo sucedería con centros y barrios urbanos sin coches. Quien lo experimenta una vez, suele reflexionar sobre si eso mismo no sería posible también en su barrio.

Pero no todas las reformas de la sociedad son asunto del Estado. Precisamente en cuestiones sociales ya no nos encontraremos en los próximos decenios con mayor asistencia social sino con una clara retirada del Estado y del sector público. Esto resulta aún difícil de imaginar para un ciudadano que ha crecido en la simetría social de la República Federal de Alemania. Desde niños estamos acostumbrados a que nuestra vida social sea regulada y pagada por el Estado. ¿Para qué si no pagamos impuestos y abonamos nuestras cuotas sociales? Que cada vez más hayamos de organizar nosotros mismos, con donativos o ayudas voluntarias, nuestro parque ciudadano, nuestra piscina pública, pronto también nuestro zoo y un día quizá incluso nuestras escuelas, es algo que todavía les parece utópico a muchos. Pero la mirada realista a los ingresos de los municipios, al endeudamiento del sector público –desde las ciudades hasta el Estado pasando por las autonomías–, desengaña. Es probable, rozando lo seguro, que nuestros sistemas de seguridad social no durarán veinte años. Una gran parte del calor social, de la asistencia y cuidado ha de correr, pues, de nuestra cuenta y de la de nuestros hijos, como sucedía aún en los años 1950.

La ciudad de Colonia, que dejó que se echara a perder su parque, es un pequeño ejemplo de lo que va a suceder. O el desarrollo general va a la deriva degenerando en discordia y resignación o tomamos las riendas del asunto. Formulado en sentido positivo esto significa: «Las personas pueden volver a acercarse unas a otras, las asociaciones familiares a asumir cada vez más funciones económicas y sociales, las ciudades y municipios a apoyarse con más fuerza en sus ciudadanos. Puede aflorar de nuevo a la superficie un comportamiento solidario interpersonal y social que durante generaciones fue anegado por raudales de pagos anónimos estatales»³⁵². Si se considera en sentido negativo hay que partir de que quizá ciudadanos como los de la Rathenauplatz puedan ayudarse unos a otros a salir adelante; pero los habitantes de puntos conflictivos sociales en bloques de viviendas anónimos seguramente no.

Mayor compromiso ciudadano es un paso en la buena dirección. Se tratará de volver a encontrar el «yo en nosotros», en bella formulación del filósofo social frankfurtiano Axel Honneth (1949), y con él también el «nosotros en mí»³⁵³. Pero es evidente que con ello se está muy lejos de poder solucionar todos los problemas sociales del presente y del futuro. Pedir más implicación y más competencias para la ciudadanía no significa estar obnubilado romántico-socialmente. Hay mucha gente, sobre todo en los barrios más pobres, que lo tiene difícil para unirse en comunidades como la de los ciudadanos de la Rathenauplatz. Barrios urbanos descuidados, en los que viven los perdedores de la sociedad del bienestar junto con emigrantes de las partes más pobres del mundo, tienen

una estructura social que no alberga ninguna esperanza. Quien lucha con problemas de integración o simplemente no se quiere integrar, quien no solo no comparte muchos problemas «burgueses» de nuestra sociedad sino que también los combate a veces, es de poco provecho para nuestra convivencia general.

Pero aunque la responsabilidad acrecentada de las capas medias burguesas no solucione todos los problemas, en último término, sin embargo, será responsabilidad de esa clase media en casi cada asunto mantener al Estado y cargar con su peso. Ni la clase alta ni la baja conforman la columna vertebral de nuestra sociedad; la primera porque, en caso de duda, en cualquier momento puede vivir y vive en otra parte; la otra porque no se siente responsable por no estar integrada. Con ocasión de cada una de las cuestiones que el Estado ya no pueda financiar en el futuro, la clase media burguesa tendrá que acudir en ayuda y contribuir a solucionarla. La formulación patética sería: este compromiso es el agradecimiento de los ciudadanos al Estado por el desarrollo históricamente excepcional del bienestar en los últimos decenios. La pragmática sería: es un medio indispensable para conseguir que en nuestra sociedad siga valiendo la pena vivir también en el futuro.

La buena nueva en todo ello es: los ciudadanos comprometidos no escasean. Según informes de la Encuesta de Voluntarios (Freiwilligensurvey) y de la Comisión parlamentaria de investigación (Enquete-Kommission) sobre el compromiso ciudadano, aproximadamente uno de cada tres ciudadanos alemanes de más de 14 años prestan servicios de forma desinteresada. Una gran parte en clubes deportivos. Pero aun sin ellos el compromiso es muy considerable. Un movimiento comparable reciente es el esfuerzo de la burguesía cultivada por preocuparse de los niños de clases sociales menos privilegiadas. Y está fuera de toda duda que se trata de una de las tareas más acuciantes e importantes en general.

En el año 2003, por ejemplo, el librero Otto Stender inauguró en Hannover el proyecto «Mentor-Ayudantes para aprender a leer»³⁵⁴. La idea que hay detrás es tan simple como convincente. Ciudadanos comprometidos fundan en su ciudad una sucursal del proyecto y se buscan colaboradores en las escuelas. Por medio de anuncios o en el círculo de amigos y conocidos, encuentran ciudadanos –muchas veces se trata de jubilados y pensionistas– que, tras un rápido entrenamiento profesional, se ocupan en las escuelas de «niños con problemas». Por las tardes les enseñan a leer, eligen libros con ellos y conversan al respecto. Que los niños aprendan a leer es el primer paso para la formación. Y solo la formación puede ayudar a esos niños a crecer fuera de su entorno social y de sus valores a menudo problemáticos. Entretanto hay proyectos Mentor en numerosas ciudades alemanas con unos 6.000 niños atendidos. Según una encuesta de control de Mentor Hamburg e. V., los ayudantes de lectura consiguieron en un año que el 64 por ciento de los niños leyera de modo más fluido y mejor. Y solo el 4 por ciento de los niños no hizo progreso alguno³⁵⁵.

Es comprensible que aquí se apele sobre todo a la generación de los mayores. Nuestros jubilados y pensionistas pertenecen a la «generación dorada» de esta República (Alemania), con rentas seguras y alta expectativa de vida. En esa situación increíblemente

confortable, que no solo se la han ganado con sus propias aportaciones, están en plena obligación moral de devolver algo a la sociedad. Vistas las cosas a largo plazo, desde luego, todas las generaciones han de llenar los vacíos que deje el Estado, que cada día está más desbordado. Su papel en este juego, además, no es ni mucho menos siempre feliz. Ciudadanos comprometidos, como los de la Rathenauplatz, se encuentran demasiado a menudo con instituciones públicas que no les facilitan su intervención sino que se la dificultan. Se trata de mezquinas discusiones estériles en torno a competencias o poderes, pero en realidad no pueden ser más que un fenómeno transitorio, porque en el futuro tanto el Estado como los municipios habrán de sentirse contentos de que se les faciliten muchas cosas o incluso se les libere de ellas.

Consideraciones como estas siguen encontrando un eco dividido en la política y en la sociedad. Tradicionalmente el compromiso ciudadano es apoyado sobre todo por los liberales y los verdes, y mirado con recelo por los socialdemócratas y los de izquierdas. El contraargumento de estos dos últimos reza: los políticos y los partidos que demandan más compromiso ciudadano se escabullen de su responsabilidad social. En lugar de recordar sus obligaciones a los ciudadanos, los partidos de «izquierda» exigen impuestos más altos y mayores presupuestos sociales.

La primera discusión de gran formato en torno a la cuestión surgió ya en los años 1990 en conexión con la nueva palabra «comunitarismo». La habían acuñado antes destacados filósofos estadounidenses como Charles Taylor, Michael Sandel o Alasdair MacIntyre. Por su origen el «comunitarismo» es un contraproyecto a las disquisiciones del filósofo liberal John Rawls³⁵⁶. Como se ha mostrado (cfr. *El gato del yogui*) los críticos de Rawls rechazan remitir la moral a principios abstractos. Su idea fundamental, por el contrario, es: la moral es un fenómeno plenamente social, marcado por un entorno concreto. Si Taylor, Sandel y MacIntyre tienen razón, la tarea de la sociedad consiste en crear *milieus* morales y en difundir la solicitud y el compromiso mediante «contagio».

En la época de su surgimiento en los años 1980, el comunitarismo fue un movimiento en contra de la política social del gobierno de Ronald Reagan, un liberalismo económico casi absoluto. Los gastos sociales fueron recortados tajantemente y el mercado debía regularlo todo. Los costes del bien común eran inasumibles. Mientras que los ricos se hicieron más ricos, los pobres se hicieron más pobres. A esa cultura del egoísmo enfrentaron Sandel, Taylor y MacIntyre la ética de la virtud de Aristóteles. Apelaron al espíritu comunitario, a la solidaridad social y reivindicaron un «patriotismo social».

Pero en Alemania el debate se recibió de modo distinto. El motivo de ello es la cultura cívica completamente diferente que hay en Alemania y en Estados Unidos. Muchas tareas que en Estados Unidos han de ser asumidas por ciudadanos con «virtudes republicanas», entre nosotros las soluciona de modo bastante ejemplar el Estado social. Desde este punto de vista el comunitarismo presentaba para nosotros un aspecto contrario en principio a aquel con que aparecía en Estados Unidos. En lugar de garante de una amplia solidaridad se le contemplaba como un ataque al principio de solidaridad garantizado por el Estado. A ojos de sus críticos alemanes, y también franceses, los comunitaristas eran integrantes de camarillas elitistas con un sentimiento de

responsabilidad de amplitud limitada; un paso atrás al siglo XIX, a la época de la legislación social anterior a Bismarck: un tiempo que Estados Unidos no ha superado hasta hoy.

A la vista de los problemas actuales de nuestra sociedad, y sobre todo de los futuros, esta postura amigo-enemigo parece superada. Quien hoy apela al «patriotismo social» de los ciudadanos no quiere reconstruir el Estado social ni bajar los impuestos de quienes más ganan. Comunitarismo y aumento de impuestos no son una contradicción. Toda prestación social que el Estado pueda hacer buena y aceptablemente todavía es y sigue siendo un beneficio. La cuestión es cuántas podrán serlo aún dentro de diez o veinte años. No se debería seguir llevando la discusión sobre un más o un menos de Estado como si se contara aquí con demasiadas opciones. De modo semejante a lo que sucede en la discusión sobre el crecimiento económico, hace tiempo ya que no se trata de si se quiere o no, sino de si en el futuro será todavía posible.

Una sociedad cuyo crecimiento material no sigue ni puede seguir aumentando tiene que reorganizarse en puntos esenciales. Debido a ello, formas de compromiso como autoayuda y cooperación voluntaria adquieren una importancia completamente nueva. El lugar del egoísmo material, como fue inoculado y ejercitado en Alemania desde los años del milagro económico, pero sobre todo desde los años 1980, ha de ocuparlo un patriotismo social. Este apela a nuestro instinto social, al sentimiento de responsabilidad por el «grupo» al que uno se siente perteneciente.

Solo con ayuda vecinal y compromiso social no se solucionan las cosas. Para acompañar la nueva sociedad de ciudadanos a las condiciones transformadas de vida del futuro hay que reorganizar muchos ámbitos de esta, los sistemas de recompensa de la aceptación social así como el fisco, el mundo laboral o la familia...

Contribuyentes felices

Del trato con retribuciones

El funcionario correspondiente de Hacienda nunca me ha ofrecido un café. Ni siquiera nos conocemos, nunca nos hemos visto. Pago mis impuestos según plazo y cartas de requerimiento poco amables de la Delegación de Hacienda. La Agencia Tributaria es una parte del Estado en el que vivo. Estados como el de la República Federal de Alemania no son algo malvado, oscuro y dictatorial. Son representación de sus ciudadanos, de personas, pues, como usted y como yo.

La mayoría de los ciudadanos que pertenecen a aquellos que ganan más no tienen una relación distendida con Hacienda. Por una parte, se molestan por las grandes sumas que han de pagar. En Alemania la tasa impositiva máxima está en el 45 por ciento. Eso es casi la mitad de los ingresos. Por otra, está el modo y manera de actuar de la Agencia Tributaria, es decir, del Estado. Quienes ganan más son a menudo autónomos y tienen que pagar por anticipado sus impuestos. El cálculo lo hace un funcionario de Hacienda desconocido para ellos.

El monto de la estimación lo calcula la Agencia; al contribuyente no se le pregunta. No se encuentran dos personas, no se dan la mano, piensan, bromean y deliberan juntas. Un poder frío echa mano de forma anónima y autoritaria a tu cartera. Un banco que tratara así a sus clientes quebraría en poco tiempo. La mayoría de los autónomos, y sobre todo los que ganan más, odian sus liquidaciones de impuestos, desprecian a la Agencia Tributaria, se quejan del Estado, buscan subterfugios y votan a un partido que prometa aminorar su manifiesto tormento anímico.

Un comportamiento así del Estado, que pone contra él a los ciudadanos, no es inteligente ni hábil. Más bien parece uno de los últimos bastiones del prusianismo burdo, un viejo resto de demostración de poder autoritario-estatal. Y la forma más extendida de trato de los funcionarios de Hacienda con el contribuyente no es confianza sino desconfianza. Y así comienza a menudo una profecía que se autocumple^{19*}: la desconfianza se convierte en antipatía. La antipatía, a su vez, favorece el fraude y la evasión de impuestos. Y el mismo Estado que asegura el bienestar de sus ciudadanos, garantiza la educación de sus niños y se preocupa de su seguridad en la calle y en otras partes, se convierte en enemigo. «El Estado no es la solución, es el problema», formuló un escritor de discursos de Ronald Reagan ya en los años 1980.

¿Qué es lo que va mal aquí? Cuando el escritor y utopista francés Louis-Sébastien Mercier (1740-1814) se imaginaba en 1771 cómo podrían vivir las personas en Europa occidental en el año 2440 no solo pensaba en una infraestructura moderna, en puentes sobre el Sena reparados en París, en hospitales y universidades modernas, en un

mercado único europeo sin derechos de aduana y en un ejército reducido al mínimo necesario. También pensó en que cada ciudadano de ese Estado solícito y justo pagaría distendida y gustosamente sus impuestos³⁵⁷.

De las profecías de Mercier esta es quizá la única que se ha quedado en utopía. El aprecio del contribuyente a la sociedad parece tan escaso como el que sienten por él las instituciones. Consideradas las cosas desde el punto de vista de la psicología de la economía, casi todo va mal aquí. Por regla general quien da algo espera agradecimiento y reconocimiento como recompensa, incluso aunque esa dádiva no se produzca de manera voluntaria. Tanto la vendedora como el cliente en una panadería se dan las gracias mutuamente a la hora de la compra y tienen buenos motivos para ello. En muchos aspectos también el Estado ha comprendido esto. Nuestra policía, por ejemplo, es mucho más amable en general hoy que hace veinte años. Anonimato y tono cuartelario han cedido ante un trato la mayoría de las veces amable.

Desde el punto de vista social el arte de no generar egoístas consiste en apelar a los instintos sociales positivos de las personas. El egoísmo puede reforzarse o debilitarse dependiendo de qué condiciones marco cree la sociedad. También psicólogos de la economía como Ernst Fehr ven ahí el objetivo más importante de la política. Y también para él la relación de los ciudadanos con sus impuestos decide muchas cosas: «La política tiene que mejorar la moral contributiva mediante ideas de cooperación». Pues «más cooperación trae también más dinero a las arcas del Estado»³⁵⁸.

Es posible también que un mejor espíritu de equipo entre la Hacienda pública y el contribuyente tranquilizara ánimos como el del filósofo Peter Sloterdijk (1947), que en junio de 2009 se quejaba en el *Frankfurter Allgemeine Zeitung* (FAZ) de ser excesivamente sangrado por el Estado³⁵⁹. Para Sloterdijk el Estado impositivo moderno es «un equivalente funcional de la expropiación socialista, con la considerable ventaja de que el procedimiento puede repetirse año tras año; al menos con aquellos que no perecieron por la sangría del último». Contra ese espíritu destructivo demandaba Sloterdijk una «revolución de la mano donante», es decir una revuelta de los contribuyentes y en especial de los que más ganan, pues la «reacción más plausible a ello» sería la «guerra civil antifiscal».

Esa guerra civil contributiva encontró su precipitado inmediato en las elecciones al Parlamento que siguieron ese mismo otoño y en su resultado récord a favor de los liberales. Cuyo mensaje fundamental había sido rebajada de impuestos. Ningún ciudadano alemán había de pagar un impuesto sobre la renta mayor del 35 por ciento³⁶⁰. En el momento actual ya no se habla de ello. Y también el estado de ánimo de quienes ganan más ha cambiado drásticamente en tiempo récord. Según una encuesta Forsa encargada por la revista *STERN*, en junio de 2010 el 42 por ciento de los alemanes acomodados, con unos ingresos netos mensuales de más de 4.000 euros, estaba dispuesto a pagar impuestos más altos. Algo mayor aún (43 por ciento) era esa disposición en el grupo de ingresos mensuales entre los 3.000 y 4.000 euros. E incluso una tercera parte de los ciudadanos que ganan menos de 3.000 euros netos estaba dispuesta, a la vista del alto endeudamiento del Estado, a pagar impuestos más altos³⁶¹.

Como toda moral, también la moral fiscal depende de condiciones marco y de estados de ánimo. Como contribuyente, el ser humano no es más *Homo æconomicus* que en todos los demás ámbitos; lo decisivo es la motivación emocional debida al entorno y a las condiciones.

Para aumentar la motivación sería oportuno anclar en nuestro sistema impositivo el aspecto de la voluntariedad, muy importante desde el punto de vista psicológico. Por supuesto que no en la forma de la idea provocadora y divertida de Sloterdijk de suprimir los impuestos sobre la renta y transformarlos en regalos voluntarios a la comunidad. Pero sería imaginable, sin embargo, elevar los impuestos de quienes ingresan al año 250.000 euros con una cuota obligatoria del 5 por ciento. La gracia especial del asunto estaría en que los contribuyentes mismos decidieran en qué haya de invertirse esa cuota del 5 por ciento. Con ese fin el Estado presentaría una lista que abarcara desde las misiones militares en el extranjero hasta la creación de nuevos jardines de infancia. Por la decisión personal del contribuyente la cuota obligatoria adquiriría el carácter psicológico de un donativo. Y en lugar de sentirse maltratado como un burro de carga uno se sentiría como un donante generoso que sabe que él personalmente ha contribuido a que en Alemania se construyan nuevos jardines de infancia, se modernicen escuelas y se contraten trabajadores sociales.

La diferencia puede aclararse también con otro ejemplo. Quien en Colonia va por primera vez a una cervecería es posible que se extrañe mucho de que el camarero –el *Köbes*– reemplace, sin que se le requiera a ello, todo vaso vacío bebido por uno lleno. Y cada vez que eso sucede marca una raya con un lápiz sobre el posavasos. A hora avanzada, después de muchas cervezas Kölsch, no es infrecuente que se produzcan fuertes disputas con clientes no acostumbrados a este sistema. Al pedir la cuenta el cliente se siente engañado. Pero no tanto por la suma de dinero sino sobre todo por las numerosas rayas sobre el posavasos, de las que no sabe si cada una corresponde efectivamente a una Kölsch. ¿Se ha aprovechado el *Köbes* de la mermada atención del cliente para engañarlo? (Por supuesto, los cerveceros colonenses no engañan. Un *Köbes* nunca haría algo así.)

Por el contrario, en la Zionskirchplatz de Berlín hay una taberna en la que el camarero no escribe nada. Te da un vaso que puede llenarse con una bebida a elección. Al final de la noche el camarero pide al cliente que pague la suma que considere oportuna. Dado que la taberna lleva abierta ya mucho tiempo, puede suponerse que las cuentas salen. Por regla general, quien recibe tanta confianza como cliente se preocupa de no defraudar tal confianza y suele corresponder en su pago.

El éxito de la taberna berlinesa reside en que transfiere una motivación extrínseca (*tener que pagar* las consumiciones) a una intrínseca (*dar por sí mismo* una suma oportuna), y en que el cliente corresponde a un crédito de confianza con una contraprestación a menudo superior. Las costumbres de la cervecería, por el contrario, levantan fácilmente sospechas de desconfianza respecto al *Köbes*.

Como se ha mostrado en la segunda parte del libro, lo que consideramos justo o no justo, adecuado o no adecuado, es una cuestión del entorno y de la moral de grupo. Si

nuestros colegas del trabajo donan mucho para un fin benéfico, a nosotros nos cuesta ser menos. No otra cosa sucede en definitiva con los impuestos. En el tiempo de gobierno de Helmut Kohl la cuota impositiva máxima del Impuesto sobre la Renta estaba en el 52 por ciento. El gobierno rojo-verde (socialistas-verdes) lo bajó después al 42 por ciento. En 2007 se elevó, más bien cosméticamente, al 45 por ciento para «ricos» con unos ingresos anuales de 250.000 euros o más. Pero parece que el número de los descontentos no depende para nada de cifras absolutas sino del clima social. En Gran Bretaña, bien que mal, los que ganan más aceptan incluso un 60 por ciento de Impuesto sobre la Renta sin que por ello se lleguen a producir alborotos.

La psique del ser humano no funciona por cifras absolutas. Y una parte considerable de las consecuciones culturales de la humanidad tampoco se mide según el esquema de costes, provecho y beneficio económicos. Si la motivación intrínseca funciona, la extrínseca no tiene ya demasiada importancia. Científicos sobresalientes que trabajan en nuestras universidades como docentes contratados, sin un sueldo fijo de profesor numerario, lo hacen en parte por menos de 1.500 euros brutos al mes, es decir, a pesar de que su remuneración clame al cielo.

Ya san Bonifacio parece que no preguntó por su sueldo cuando misionó a los germanos (y murió por ello). Hoy, en cambio, la Iglesia cierra muchos templos y servicios indicando que ya no merecen la pena económicamente. ¿Desde cuándo es una tarea propia de la Iglesia mantenerse en buena posición económica? Quien todo lo calcula según costes y beneficios materiales destruye lo que por buenos motivos nos resulta sagrado y valioso. Las normas de mercado han perdido poco en la Iglesia. ¿Se pregunta a un héroe de guerra si prefiere una condecoración o mejor el doble de su valor material en forma de cuarenta euros?

Las mismas consideraciones valen también en el ámbito de la formación o de la salud. Una formación humanista no puede medirse en dinero ni calcularse en beneficios materiales inmediatos para la economía y la sociedad. Pero sin ciudadanos formados en humanidades descende el nivel de formación con perjuicio visible para la calidad de vida de muchas personas. Tampoco se dirigen los hospitales públicos según un simple cálculo de costes-beneficios sin traicionar las reglas de juego comunitarias de la sociedad.

El descuido de las motivaciones intrínsecas al que ya Georg Simmel llamó «monetización de casi todo» ocupa también a Jürgen G. Backhaus (1950), profesor de ciencias y sociología de las finanzas en la Universidad de Erfurt. Sus ejemplos tratan sobre todo las experiencias del cambio de sistema de antiguos ciudadanos de la RDA: «El oficial del Ejército popular nacional, que cumplía su obligación ligado a su juramento, experimenta ese servicio –y la paga, honores y respeto que conllevaba– de modo diferente ahora como empleado de una empresa privada dedicada a la seguridad de edificios y transportes, aunque cada una de sus acciones diarias coincida con su servicio anterior. Y el empleado de una empresa de propiedad colectiva de las de antes, que podía recurrir con naturalidad a cantidad de prestaciones sociales si se comportaba políticamente de modo correcto, se siente defraudado ahora en sus expectativas cuando ha de gastar mucho dinero para las vacaciones anuales, ir al médico o asegurarse una

plaza en el jardín de infancia, prestaciones que antes se pagaban con buen comportamiento»³⁶².

Una nueva cultura de retribuciones que despierte la motivación intrínseca es más que solo cosmética psicológica. Quizá resulte imprescindible cuando se trate de acomodarse al nuevo mundo laboral del futuro, pero ¿cómo se despiertan motivaciones intrínsecas?

Seguro que es solo una leyenda que la mayoría de las personas en nuestra sociedad sepan exactamente «por sí mismas» lo que quieren. Es más probable que muchas no sepan exactamente lo que quieren antes de que se les dé una idea de ello y se canalice su fantasía. No sin motivo los constructores de juguetes en la época prenavideña reparten sus catálogos, metidos en periódicos, para ir despertando deseos concretos en los niños. A menudo, no de otro modo suceden las cosas entre adultos. Una sociedad que despierta necesidades dirige la fantasía a cosas nuevas cada vez y cumple deseos que antes no existían en absoluto. También las apetencias sociales o morales funcionan según ese patrón. El objetivo de vida romántico de ser amado hasta llegar a viejo no es una idea aparte de modelos culturales. Más bien es un programa (a menudo utópico) de nuestra sociedad occidental desde no hace siquiera cien años. También la idea manipulada culturalmente de encontrar satisfacción en una muerte heroica obnubiló la razón a muchas personas en el Tercer Reich o en algunas agrupaciones islamistas, hasta tal punto que la consideraron y consideran como una motivación intrínseca: «¡Sí, yo quiero eso!».

«Los seres humanos» son más capaces de adaptación de lo que a menudo se pueden imaginar muchos políticos, que temen las reacciones ruidosas y a corto plazo de muchos medios sensacionalistas. Pues nuestras necesidades materiales y sociales solo pueden entenderse en contexto. Y contextos transformados propician otro sentir y pensar. Incluso nuestro desmesurado sentimiento de estatus no pertenece a nuestra naturaleza sino que es producto de indoctrinación diaria mediante anuncios. La publicidad es el culto religioso de nuestro mundo, la juramentación ritualizada a comprar algo. ¿Cómo pueden las personas bajo tales condiciones descubrir lo que quieren y lo que de verdad necesitan? «Les sucede como a aquellos que desde su primerísima niñez solo han consumido alimentos de sabor adulterado –demasiado dulces, demasiado salados, “reforzados de sabor”– y que ahora ya no pueden saborear los finos matices de productos naturales (...). Se ha condicionado su comportamiento de consumo: el “qué” y el “cuánto”. Son el producto de troquelaciones que han recibido de terceros y que podrían ser así o de otra manera.»³⁶³

Que mi energía y mi deseo de satisfacción los ponga en conducir un coche caro o en colaborar para arreglar una plaza pública no es una simple cuestión de índole más o menos egoísta. Es producto más bien de mi educación y de mi entorno. Comportamiento social y estándares morales de grupo son el resultado de «contagios» que a menudo solo aparentemente me motivan «por mí mismo».

Por eso el fomento de motivaciones intrínsecas es una tarea más que nada de nuestras escuelas y nuestro sistema de enseñanza. Que un niño sepa resolver ecuaciones con dos incógnitas o citar todas las capitales de Europa, conozca las leyes de Kirchhoff o distinga un dactílico de un trocaico no tiene importancia alguna en comparación con la capacidad

de mantener su curiosidad y motivarse en la vida a hacer algo por sí mismo. Nuestro sistema de enseñanza, por el contrario, funciona según el funesto esquema de los experimentos con niños pequeños de Felix Warneken y Michael Tomasello (cfr. *En la tela de araña*). Quien abre la puerta de un armario recibe una recompensa hasta que ya no abre la puerta más que *para recibir* una recompensa. La recompensa en la escuela son las notas. Y así como en la escuela se trabaja extrínsecamente por las notas, después en la vida profesional se trabaja por dinero. Los miembros valiosos de una sociedad, sin embargo, son los motivados intrínsecamente. Y una parte considerable de ellos queda anulada muy pronto, por desgracia.

La motivación extrínseca a medir los esfuerzos profesionales por la cantidad del dinero también es peligrosa porque en muchos aspectos no va a poder seguir funcionando, al menos en la medida conocida hasta ahora. Nuestros hijos han nacido en el seno de una sociedad que en el futuro no va a repartir más sino menos dinero del que ha repartido hasta ahora. Si esto es así, posiblemente conllevaría también una reorientación: a saber, que en el futuro el dinero valga cada vez menos como medida del éxito social y del prestigio unido a él. Medir una vida llena por los ingresos es y era un estigma de un tiempo en el que a cada uno le había de resultar posible mejorar su economía de modo progresivo en el curso de su vida. Una vida llena hoy y en el futuro, en cambio, podría consistir justo en liberarse todo lo posible de las presiones y excesos de la avidez de bienestar con el fin de configurar la vida más libre y más socialmente.

El nuevo mundo laboral muestra la tendencia de que el número de quienes trabajan a sueldo va a disminuir; y el de los profesionales libres a aumentar. La libertad crece, aunque sea a costa de la seguridad social garantizada por el Estado. Quien quiera vivir socialmente seguro en el futuro ha de conseguirse esa seguridad cada vez con mayor fantasía y competencia social: a través de redes privadas de amigos, conocidos y afines. Y todo esto no porque el Estado, por las consideraciones políticas o ideológicas que sean, *haya* de retirarse de esos ámbitos. Sino porque, a causa del desarrollo demográfico, resulta casi inimaginable cómo *pueda* todavía mantener sus prestaciones sociales en veinte o treinta años; incluso aunque todos los que ganan más en Alemania pagaran una cuota impositiva máxima del 80 por ciento.

Apoyo para un mundo laboral así transformado podría encontrarse allí donde muchos no lo esperarían: en el joven Karl Marx (1818-1883). En 1845, en el exilio en Bruselas, redactó junto con su amigo Friedrich Engels su primera visión de una sociedad «comunista» futura. A saber, una sociedad en la que «cualquiera tiene la opción de formarse en cualquier rama, una sociedad que regula la producción general y me posibilita precisamente por ello hacer hoy esto, mañana lo otro, cazar por la mañana, pescar por la tarde, cuidar del ganado después, criticar tras la comida, según las ganas que tenga en cada momento, sin convertirme nunca en cazador, pescador, pastor o crítico»³⁶⁴.

Para el joven Marx era la división del trabajo, la desintegración del ser humano en «funciones» diferentes, lo que se opone a su autodeterminación y felicidad. Lo que desde Adam Smith nos ha proporcionado éxito económico a nivel privado nos hace

infelices, eso es lo que supone Marx. Sin duda que su bella fantasía tiene mucho de demasiado romántica. Los mundos laborales del cazador, el pescador y el pastor procedían de una época feudal preburguesa. Pero lo esencial de esa libertad autodeterminada resulta atractivo casi de forma intemporal. Nada menos que el importante sociólogo liberal germano-británico Ralf Dahrendorf (1929-2009) encontraba un aliciente en ella todavía a comienzos de los años 1950 cuando escribió su tesis doctoral sobre el tema³⁶⁵. Para Dahrendorf no hay nada más central en el joven Marx que la libertad. Y la utopía ambicionada no sería la felicidad paralizada de una dictadura igualitarista sino una «libertad de los iguales».

Parece que la economía futura en los países occidentales se va convirtiendo de forma paulatina en una nueva forma de sociedad de servicios con conceptos laborales completamente distintos. Junto con el trabajo asalariado habrá de valorarse también como «trabajo» el trabajo educativo de los padres respecto a los hijos y su trabajo asistencial frente a sus propios padres y abuelos. También *job-sharing*, trabajo a tiempo parcial y bajas por maternidad conformarían partes de ese nuevo mundo laboral. También habrá mucha gente que no tenga un solo trabajo sino varios.

Ha terminado esa situación excepcional, única en la historia universal, en la que las personas trabajaban cada vez menos en los últimos decenios en Alemania y, en paralelo, además, se volvían más ricos cada día. Hacer de esa época una norma de cómo queremos continuar viviendo en el futuro es algo tan cerril como absurdo. Ya hoy arrastramos sistemas sociales de seguridad que nadie se atreve a reformar a pesar de que todos saben que en un futuro próximo no servirán de nada. Quien hoy como joven perceptor de un sueldo normal va pagando el seguro legal de pensiones recibirá una renta de la que no podrá vivir, en caso de que siquiera reciba una. No otras son las perspectivas de la seguridad social, que ya no le garantizan una estancia hospitalaria medianamente digna en la vejez.

Con un obstinado «¡Sigamos así!» no se consigue poner remedio alguno a esta evolución. Y las recetas de izquierdas de llenar las cajas con nuevos impuestos y nuevas deudas son igual de inútiles que los ahorros cosméticos que se le ocurren al gobierno actual. De lo que se trata es de una reforma básica de nuestra sociedad. Presumiblemente hay que desacoplar del factor trabajo nuestros sistemas sociales de seguridad. ¿Cómo llevar a cabo una reforma así? Para ello hay todo un catálogo de ideas que tendría que ser discutido sin prejuicios por nuestros partidos: unos ingresos básicos sin condiciones, con suficiente motivación, pertenecen a ese catálogo igual que la prolongación de tiempos de trabajo en muchos campos profesionales. Planteamientos como estos necesitan una discusión sustancial no solo en pequeños círculos sino con la población.

Como contrapartida habría que aumentar la responsabilidad del individuo, así como su oportunidad de auténtica co-gestión en las empresas, partidos y municipios. A diferencia de lo que sucede en las utopías de Marx, no se trata de socializar valores materiales –lo que solo lleva en último término a nuevas desigualdades y nuevos abusos–, sino de la socialización de la responsabilidad.

El objetivo de una nueva moral social consiste en vincular mejor jurídica, política y socialmente al Estado con los ciudadanos de nuestra democracia. Estos, por otro lado, necesitan mayores libertades para poder organizarse también con independencia del Estado y fortalecer la cohesión social y la autorresponsabilidad. Hábles sistemas de motivación y retribuciones pueden ayudar a hacer más atractivas la participación y la coestión de modo que haya más personas que se sientan responsables de la suerte de los demás.

Esto solo es posible, sin duda, si se cambian estructuras sociales, políticas y jurídicas existentes. Pero ¿qué instancias hay que reforzar y cuáles reducir?

¿Qué horizonte necesitamos?

«Uno de los balcones de ayuntamiento más bellos que existen.» Torsten Albig entra en la terraza de hormigón visto. «Pero he de reconocer que tampoco he estado en ningún otro.» El hombre calvo de camisa a rayas blancas y azules no es un arquitecto. Tampoco es un político profesional. Fue director de la Escuela de Economía Regional en Malente y portavoz de empresa de un gran banco en Fráncfort. En Berlín perteneció al equipo directivo del Ministerio de Hacienda, fue director general y portavoz de prensa y sobrevivió a tres ministros socialdemócratas. Tiene 47 años. Desde el último verano es alcalde de Kiel.

Durante este tiempo Albig ha aprendido a ver el mundo con otros ojos. Ya sabía que a los municipios les iba mal en Alemania, pero que la situación es tan mala solo se entiende cuando se la vive: cuando se va a diario por la ciudad y se mira tras los bastidores, se cuentan los baches de las calles, se siente a qué huelen los lavabos de las escuelas. «Lo que tenemos aquí», dice Albig, «es un depósito social de problemas, el vertedero donde la política esconde todas sus aguas contaminadas».

Como les sucede a tantas ciudades alemanas, tampoco Kiel tiene una economía compensada desde los años 1970. Los ingresos por impuestos industriales han retrocedido casi de forma continuada, los gastos sociales han explotado. La ciudad ha caído en la trampa de las deudas. Unos 500 millones de euros de créditos en efectivo y otros 400 millones de euros en deuda a largo plazo pesan sobre el presupuesto; no hay perspectivas de solución. Y los problemas son cada vez mayores. Hay muchas escuelas que necesitan ser saneadas urgentemente pero falta el dinero. Un único barrio de 30.000 habitantes se traga cada año 100 millones de euros en parados de larga duración y receptores de asistencia social. Una décima parte de cada una de las generaciones de escolares abandona la escuela sin terminar generando un gasto de en torno a 80 millones de euros al año de por vida, generación tras generación. Con ese dinero se podría construir cada año un gran centro escolar o cuatro piscinas cubiertas.

«Naturalmente», dice Albig, «es mejor contratar a 15 nuevos educadores que quedarse así». Pero también para pedagogos y trabajadores sociales falta el dinero. Y Kiel no es ni con mucho el peor caso. La ciudad de Duisburgo tiene 1.400 millones de euros de deuda. Año tras año se añaden otros 250 millones. Todo puede superarse aún: en Colonia la diferencia entre ingresos y gastos está entre 400 y 500 millones de euros por año.

En su necesidad, los municipios buscan posibilidades de ahorro y lo que encuentran son piscinas y bibliotecas. Los ahorros son mínimos; un intento desvalido de cambiar la dirección del viento con un inflador. Mientras no se cambie la clave de reparto,

numerosas ciudades alemanas estarán en bancarrota pronto o tarde. En la actualidad el 43 por ciento de los ingresos por el Impuesto de la Renta van al Estado federal (Bund), el 34 por ciento a los Estados federados (Länder) y solo el 13 por ciento a los municipios. Para Albig los municipios necesitan una ayuda inmediata de al menos 6.000 millones de euros. Y si fuera por él, los ciudadanos no pagarían en el futuro un cuarto de su carga impositiva al Estado federal, sino directamente a su ciudad o distrito.

«Ciudad en lugar de Estado» es la divisa de Albig. Pues si las ciudades empobrecen, desaparece también nuestra calidad de vida. ¿Y qué sucede con el Estado federal y los Estados federados cuyos ingresos son escasos? Una de las propuestas más importantes de Albig es reducir el número de Estados federados, tal vez incluso hacerlos desaparecer. La idea es digna de consideración: ¿para qué necesita una persona alemana Renania del Norte-Westfalia o Sajonia-Palatinado? ¿De verdad que nos merece la pena gastar tantos miles de millones en ellos y por culpa de sus costes tener que abandonar nuestras ciudades hasta que se vengán abajo? Solo las enormes cantidades que necesitan los Estados federados para administrarse a sí mismos podrían introducir un nuevo renacimiento de nuestras ciudades, liquidar sus deudas y hacer que florecieran los municipios.

Como recuerdo: el poder de los Estados federados en Alemania no es una expresión de la voluntad del pueblo o una identificación desmesurada (quizá excluyendo Baviera); es el resultado de la administración de una crisis. Con el fin de impedir la expansión de un nacionalsocialismo renovado, los aliados dieron a los Estados federados el poder sobre la Iglesia, la educación, los medios de comunicación y la policía. Desde la perspectiva de aquella época esto era perfectamente comprensible. Pero ¿para qué se necesita todavía en 2010 una válvula de crisis así? ¿No es hora ya de dejar nuestra política educativa al Estado y las escuelas a los municipios para que acabe de una vez la eterna, inefable e innecesaria pelea de los ministros de cultura? También la política eclesial estaría en buenas manos con el Estado federal, así como la policía y la política mediática. Lo que quedara serían Estados federados como puras unidades administrativas para la conservación de monumentos, minería, etc.; un organismo de información y reglamento que funcionara en todos los Estados según la misma legislación. De ese modo también el Senado (Bundesrat) sobraría, sustituido por un «Consejo regional» formado por consejeros regionales y alcaldes, todos ellos elegidos directamente por el pueblo.

Pero ¿cómo hacer valer ideas razonables como estas? Dicho con la mayor practicidad posible: ¿cómo reformar un sistema si para ello hay que esperar que alguien se quite el poder a sí mismo?

Cuando se redistribuye poder hay personas que antes tenían algo y ahora se van de vacío: un puesto oficial, un sueldo, privilegios. Por este motivo los sistemas democráticos son muy difíciles de reformar en cuestiones estructurales. Sin embargo las fusiones o eliminaciones de Estados federados desde el punto de vista jurídico no serían realmente difíciles de llevar a cabo. Según el artículo 29, parágrafo 2, de la Constitución, las partes del territorio federal pueden reestructurarse si lo ratifica un plebiscito popular³⁶⁶. Aunque

para no convertir tales decisiones en una votación sobre folclore se necesita una amplia campaña de información. Sería importante crear un estado de ánimo que presione a los partidos. Cuando ya no se les puede presionar más gana el primero que escribe en sus banderas eso de «camarada tendencia»^{21*} con el fin de ganar con ello elecciones. También podría ayudar al cambio y acompañarlo solícito un Presidente federal (Bundespräsident) que poseyera el coraje, la inspiración y la pasión para colocar seriamente su autoridad moral en el platillo de la balanza política. Así, por ejemplo, el candidato^{22*} a la presidencia federal, Joachim Gauck, abogaba por comenzar de una vez la ya «vencida» discusión sobre la fusión de Estados federados. También él considera necesaria una reestructuración aunque nada más fuera por motivos económicos³⁶⁷.

Para entender la seriedad de la situación: en la cuestión de los Estados federados no se trata de una discusión académica sobre especulaciones jurídicas o sobre folclore regional. (¡Siempre se podrá ser campeón de bolos del Sarre!) ¡Más bien se trata del intento de evitar que naufrague un barco que ya hace aguas!

Una mirada a las ciudades alemanas, por ejemplo en el este de la República, muestra de modo alarmante qué es lo que falla desde hace decenios. En todas partes retrocede el pequeño comercio cualificado. Donde antes ciudadanos de clase media llevaban sus negocios se encuentran ahora firmas globales con sus cadenas de tiendas. Y los padres y madres de la ciudad intentan atraer a cualquier oscuro gran inversor con condiciones favorables y venderle su vajilla de plata con la esperanza desesperada de cobrar impuestos sobre actividades económicas.

La consecuencia son esos centros de nuestras ciudades mal contruidos, sin alma, con sus megacentros comerciales, tiendas de baratillo y restaurantes de *fastfood*, y su pequeño comercio casi erradicado. Mientras en los años 1960 florecía una cultura ciudadana individual, hoy una ciudad parece igual a otra, con sus adoquinados Disneyland, sus maceteros de hormigón visto, sus innumerables farmacias y sus olores a pescado frito, perfume y salchicha asada. En torno, sin embargo, se pudren las escuelas, se cierran centros de ocio y crecen los guetos sociales. ¿Es esto exactamente lo que hemos querido? ¿Vemos en ello sentido y belleza, alegría y calidad de vida? ¿O es más bien la desastrosa consecuencia de un desarrollo equivocado bajo el dominio total de los grandes inversores multinacionales, el resultado de la competencia y la extorsión?³⁶⁸

La ola de «neoliberalismo» de los últimos veinte años ha arrollado nuestros municipios. Desvalidos y superados a menudo, los padres y madres de la ciudad se vieron enfrentados a la idea de un «New Public Management» que en el fondo apenas entendían. Astutos empresarios les ofrecían mejorar su situación económica y sus balances mediante comercializaciones, privatizaciones y privatizaciones parciales. Hoy no hay duda alguna de que a las ciudades se las explotó en muchas ocasiones, como a los antiguos ciudadanos de la RDA tras el cambio con la compra de mantas eléctricas y seguros de vida. Ingenuamente sucumbieron al estado de ánimo general de que las empresas privadas, como por naturaleza, podían hacer mejor todo lo que hasta entonces hacían funcionarios y empleados. En su autoconciencia insegura, demostraron su incompetencia empresarial, en efecto, firmando contratos a veces arriesgados con

empresas más o menos dudosas sin tener en cuenta las consecuencias económicas y sobre todo sociales de esa liquidación general. Como si se tratara de un roble molesto en medio de una autovía, talaron a toda velocidad el *ethos* de los funcionarios y servidores del Estado, que había crecido durante más de cien años. Y con él una parte considerable de responsabilidad general. Se produjo un círculo infernal del que surgieron profecías que se autocumplen. Pues cuando instituciones estatales, gobiernos y administraciones municipales «subcontratan cada vez más actividades a empresarios privados, sus funcionarios pierden las competencias en ámbitos de los que entonces se hacen responsables firmas privadas, en campos en los que nadie hasta entonces había puesto en duda la competencia de los servidores del Estado. Si se convierten en meros agentes que median entre patronos públicos y contratistas privados, el saber profesional y el técnico pasa a estos últimos»³⁶⁹.

Hoy, veinte años después del comienzo de ese dudoso proceso, se sabe de qué se trataba realmente con ese «New Public Management»: de un atentado a la ciudadanía. Y las viejas y falsas líneas amigo-enemigo, que implicaban eso de «derecha» e «izquierda», no deberían hacer olvidar que la comercialización de muchas tareas públicas amenaza a un principio fundamental sobre el que se basa nuestra sociedad burguesa: a saber, que todo ciudadano en nuestro país tiene un derecho fundamental garantizado a prestaciones que ya en el siglo XIX no estaban expuestas, por buenas razones, a la lógica del mercado. Igual que no se puede comprar ni subastar el derecho a hacer una crucecita en las elecciones hay también un derecho fundamental no comercializable a la asistencia sanitaria, al seguro social de vejez, a buenos jardines de infancia y escuelas para todos. También el abastecimiento de agua, la eliminación de basuras y el transporte público de cercanías y de largo recorrido son dominios clásicos del erario público. *Fundamentalmente* su función no consiste en generar beneficios sino en satisfacer necesidades básicas y con ello derechos ciudadanos.

Lo que pertenece a la previsión de la asistencia social a los habitantes de una ciudad no ha de caer en manos de empresas multinacionales. Cuando fueron fundados y establecidos en el siglo XIX tardío y a comienzos del XX, el sentido del tráfico de cercanías, del suministro de gas, agua y electricidad, de la eliminación de aguas residuales, de la recogida de basuras, de las instalaciones educativas y de los hospitales no consistía en que con esos servicios públicos alguien hubiera de hacerse rico. Eran la base sobre la que se desarrollaban la economía y la cultura ciudadana. No sigue ninguna razón económica que partes de ese abastecimiento primordial se convirtieran en pelotas de juego. Más bien todo ello es una expresión de pánico y miseria así como de su correspondiente porción de ideología de mercado.

Un ejemplo especialmente doloroso de lo que puede pasar cuando se comercializan prestaciones públicas básicas es la privatización del ferrocarril (British Rail) en Gran Bretaña³⁷⁰. Dividido en unas cien empresas en 1994, el precio del billete aumentó hasta convertirse en el más caro de Europa. Crecieron los riesgos de seguridad, se produjeron accidentes espectaculares porque los nuevos gestores no estaban dispuestos a invertir en seguridad. Tras años de beneficios, la firma Railtrack, adjudicataria de la red ferroviaria,

de repente se declaró en quiebra: hubo que hacer una amplia rehabilitación de vías, señales, túneles y puentes en mal estado. Y al Estado estafado no le quedó otra posibilidad que la de la reestatalización de la red de ferrocarril deficitaria. Desde el trasfondo de malas historias como esa aparece como una bendición para la generalidad que la cotización en bolsa del ferrocarril alemán (DB) fuera impedida en el último minuto (de momento) por la crisis económica.

Casi todos los grandes municipios alemanes conocen también experiencias como esa del Estado británico con su privatización del ferrocarril. Normalmente «Public-Private-Partnerships» llevan a que empresas privadas cojan los mejores trozos del pastel mientras que el municipio sigue ocupándose de lo que no merece la pena. Para no tener que seguir exponiéndose a esa explotación abusiva de nuestra cultura ciudadana nuestros municipios necesitan mucho dinero, una nueva autoconciencia y la intervención de sus ciudadanos. «Recomunalización» (o «remunicipalización») reza la tendencia en muchos ámbitos. Parte de las ciudades que en los años 1980 y 1990, en medio del delirio colectivo, privatizaron sus servicios de electricidad, agua, gas y transportes o su recogida de basuras luchan hoy con vehemencia para recuperarlos. Muchas prestaciones de servicios se han deteriorado fuertemente por la privatización y la ciudad ha perdido de manera progresiva el control sobre su mercado regional de trabajo. En lugar de relaciones reguladas de trabajo, en casi todas partes aparecían ahora contratos temporales precarios, de los que las ciudades, Estados federados y Estado federal no reciben impuesto alguno.

«Vaciamiento de la democracia» llama a este peligroso proceso el sociólogo de Bielefeld Wilhelm Heitmeyer (1945)³⁷¹. Para detenerlo hay que considerar muy bien cuáles de las instancias y unidades administrativas existentes vale la pena mantener de hecho. Unidades importantes de nuestra democracia son sobre todo aquellas con las que nos une algo emocionalmente. Colonia, le gusta decir al colonense, no es una ciudad sino un sentimiento; Renania del Norte-Westfalia sin embargo no. De modo que si se acabaran los Estados federados es probable que no costara mucho olvidarse de la pérdida emocional; sobre todo si ello contribuyera a desendeudar a los municipios e iniciar así un renacimiento.

Las consecuencias positivas serían enormes. Piénsese solo en el complejo entramado de poderes y competencias en la política educativa que podría desenredarse así. Piénsese en 16 elecciones a los parlamentos federados que así resultarían superfluas. La política federal central no tendría por qué temer continuamente nuevos «super-años electorales» y valerse de ese pretexto para no abordar reformas necesarias. Y los ciudadanos, en lugar de ello, podrían ocuparse con mayor dedicación política de aquellos asuntos que de verdad les interesan: de su barrio, su ciudad o su distrito.

No se trata pues de mera cosmética sino de deshacer autobloqueos de nuestro sistema democrático frente a problemas nuevos y distintos. Una sociedad que tiene que valérselas ya sin más crecimiento económico y que ha de desarrollar formas de convivencia sostenibles y sociales completamente nuevas no solo necesita menos personas egoístas, necesita también relaciones que posibiliten a las personas realizar su fantasía social y transformar las cosas. Por ejemplo por plebiscitos comunales, que no solo han de

bloquear sino también presentar y hacer valer iniciativas propias. Muchos de estos básicos elementos democráticos no son sueños ilusos lejanos. En Suiza hace ya tiempo que son cotidianidad ejemplar.

En contra están los puestos, posibilidades de influencia y demandas de pensión de los políticos y burócratas de los Estados federados que jamás despejarán el campo de forma voluntaria. En contra está el Senado (Bundesrat), al que a menudo le gusta servir de instrumento estratégico de bloqueo haciendo el juego al caciquismo de partido. Recordemos la frase de Upton Sinclair: «Es difícil hacer comprensible algo a una persona cuando su salario se funda en no entenderlo». Puede suponerse que la lucha en torno a los Estados federados se convertirá desde este punto de vista en la prueba de fuego de una nueva sociedad de ciudadanos. Si esta gana, con ello mostrará su nueva fuerza.

Ello puede dar alas también a otros procesos de democratización, por ejemplo un bloqueo de la inquebrantable política «neoliberal» de la Unión Europea, sobre todo de la Comisión Europea. Como muy tarde a partir de la entrada en vigor del Tratado de Ámsterdam, en 1999, la llamada «liberalización» y «desregulación» entra con claro itinerario de marcha en la vida de nuestras ciudades y araña el derecho de autodeterminación. Pues si todo contrato comunal de concesión ha de ser redactado según consignas europeas, es difícil que nuestras ciudades puedan llevar a cabo una política local coherente. Lo que dentro de Europa se declara como mercado libre cuenta, en definitiva, con pocos candidatos para repartírselo.

En puntos como estos la Unión Europea hace tiempo ya que va demasiado lejos. Los ciudadanos no necesitan *esta* Europa ni en Alemania ni en Portugal o Rumanía. También en este caso nos las habemos con un vaciamiento de la democracia, y con una pérdida innecesaria de competencias. En lugar de una «Europa de las regiones» con una política fuerte de ordenación, en Bruselas hay hoy una Europa de los grandes consorcios con una religión peligrosa, antes como ahora, del supuesto mercado libre. Si se sacan las enseñanzas correctas de la crisis económica y de las falsas creencias del neoliberalismo se ha de reformar y reajustar también Europa.

Hace tiempo que existe resistencia en muchas naciones de la UE. Resistencia que se dirige desde varios flancos contra el Acuerdo General sobre el Comercio de Servicios (AGCS) de la Organización Mundial del Comercio (OMC). El tratado aprobado en 1995 regula con prestaciones de servicio el comercio transfronterizo y apremia por todas partes a la liberalización, desde la del mercado eléctrico a la del educativo. Ya hay 400 municipios y regiones en Francia que se han declarado zonas libres respecto al AGCS porque no quieren esa intromisión. El mismo camino siguieron 280 municipios en Austria. El Consejo Municipal de Gotinga emitió en 2002 una declaración contra la privatización de servicios públicos de la previsión de asistencia social. Iniciativas ciudadanas en ciudades y pueblos alemanes impidieron e impiden con éxito dudosos negocios *cross-border-leasing* con empresas extranjeras en relación con estaciones depuradoras, metros, pabellones feriales, sistemas de canalización, centrales eléctricas y de calefacción, etc. comunales. En Hamburgo-Altona los ciudadanos impidieron la privatización de un hospital en el marco de la campaña «La salud no es una mercancía».

Y hasta el año 2004 peticiones ciudadanas llegaron a impedir veintisiete veces la privatización del suministro de agua³⁷².

Hay que descentralizar muchas instancias de decisión en los Estados federados, en el Estado federal y en Europa para que los ciudadanos tengan más derecho de intervención y más posibilidades de participar en la democracia. Para ello es importante fortalecer la responsabilidad propia y los medios económicos de los municipios, así como reflexionar sobre la competencia de las ciudades, de los Estados federados y del Estado federal. La «liberalización» de los mercados comunales propagada por la Unión Europea tiene que ser puesta en cuestión y, en su caso, cancelada.

Pero ¿son realistas tales enormes transformaciones estructurales? Para responder a esta pregunta hemos de echar una mirada más cercana al funcionamiento actual de nuestra democracia...

La República distanciada

De qué adolece nuestra democracia

Un barco de vapor de pasajeros navega por el Mediterráneo. No se trata de un buque de lujo sino de un barco como los de hace muchos decenios. El único lujo del barco son las tumbonas en cubierta. A veces están ocupadas, a veces tiene una suerte y consigue una. Durante semanas se reproduce el mismo espectáculo. Pero un día cambia todo. En una ciudad portuaria embarca un gran grupo, gentes que se conocen. Inmediatamente apresan todas las tumbonas disponibles y se ponen cómodos. Si alguien tiene que salir de cubierta los demás le guardan la tumbona con una toalla. Lo que antes resultaba accesible en principio a cada uno ahora no está disponible. Un par de pasajeros se molestan por ello. Los miembros del clan de las tumbonas reaccionan de modo diferente unos de otros. Unos responden también rezongando. Otros, sin embargo, proponen un trato a los descontentos. Que algunos de los conectados hasta ahora ayuden en la tarea de la custodia. Como premio pueden utilizar las tumbonas mientras tanto. Alguno acepta el compromiso.

Donde antes solo había un grupo con los mismos derechos de acceso a bordo ahora hay tres grupos: los propietarios de las tumbonas, sus empleados, que se aprovechan también un poco, y los excluidos del uso de las tumbonas. Una revolución contra ese orden parece completamente imposible. La impiden no solo los dueños de las tumbonas sino también sus empleados.

Esta pequeña y sutil historia procede de los años 1980. La ideó el sociólogo Heinrich Popitz (cfr. *Asesinato en el huerto familiar*)³⁷³. Y su moraleja está clarísima. Si nadie vigila un orden democrático pronto o tarde surgen estructuras de poder que invalidan esa democracia. Y donde antes dominaba la igualdad de derechos rige después una oligarquía.

¿Tiene algo que ver con nosotros ese ejemplo? Teóricamente democracias como la de Alemania hacen efectiva la voluntad de la mayoría de un pueblo. Viven del interés de una población por el bien común. Formulado con mayor patetismo, son la correspondencia política de una ética ilustrada desde los días de Aristóteles: la oportunidad de una vida llena para tantas personas como sea posible. ¿Se ha cumplido esta promesa en nuestro país?

Parece que hay algo que no funciona con las tumbonas y su reparto. Según un estudio de la Fundación Friedrich Ebert, uno de cada tres alemanes piensa que nuestra democracia no funciona bien. En el este del país lo piensan incluso un 61 por ciento³⁷⁴. Una encuesta de *STERN* del año 2009 llega a un resultado parecido. Según esa encuesta el 36 por ciento de la población alemana piensa que nuestra democracia funciona «bien

en general». Pero una tercera parte encuentra que «no vivimos realmente en una democracia en la que el pueblo tenga la palabra»³⁷⁵.

Quizá nunca en la historia de nuestro país fueron más críticas estas valoraciones. Pero el testimonio que ofrecen muchas personas sobre la democracia en Alemania no es la expresión de una depresión. Más bien es la certificación de un distanciamiento creciente. Y este distanciamiento puede explicarse: debido a la mala experiencia histórica, la democracia parlamentaria en Alemania no se fía realmente del pueblo: apenas hay referéndums, ni elección directa de altos cargos, tampoco ningún mandato imperativo. Pero mientras el sistema político y su personal perseveran en esa desconfianza, la población hace tiempo ya que ha cambiado. El alemán medio de los años 1950 no era un demócrata convencido, pero sí satisfecho. Hoy el alemán medio es un demócrata convencido, pero insatisfecho.

Probablemente esta contradicción no sería tan palmaria y turbadora si nuestro sistema no manifestara una serie entera de problemas que no solo cuestionan la continuación de lo ya conocido y probado sino que la hacen del todo imposible.

El primer problema es el futuro del Estado social. Ha topado con sus límites económicos hace tiempo. Pero la paz social en nuestro país va tan unida al Estado social que apenas hay algún político que se atreva a reflexionar en público sobre una reforma básica. Y mientras que, comprensiblemente, la confianza de los ciudadanos en los sistemas sociales de seguridad desaparece, la política promete casi al unísono la continuidad de lo existente. La consecuencia es una crisis de credibilidad. Hace tiempo que la mayoría de las personas saben que se les toma el pelo. El gran consenso sobre la economía social de mercado se transforma en un disenso sobre su continuidad. ¿Cómo es posible que la diferencia entre pobres y ricos se agrande de forma tan drástica desde hace algún tiempo? ¿Qué hay que distribuir o redistribuir de otro modo? Y ¿cuántos aprovechados puede permitirse (aún) nuestro sistema?

El alejamiento de los ciudadanos de los políticos es, pues, algo más que una cuestión de co-gestión rehusada. Es también una protesta contra el intento cada vez más obstinado de mantener una política de ayer tanto en forma como en contenido. Su mayor expresión la encuentra, como se ha mostrado, en un segundo problema: la ideología del crecimiento, que quiere hacernos creer que hemos de seguir destruyendo el medio ambiente y consumiendo recursos para generar aún más bienes de consumo. Pero de hecho, como se ha visto, el crecimiento económico no solo no promueve el bienestar sino que lo arruina.

Pero ¿por qué nuestros políticos no cambian el rumbo si la sociedad dopada con hormonas del crecimiento camina a toda marcha hacia Absurdistán? La respuesta remite al segundo problema: ¡porque nadie es competente para hacerlo! Con ello el problema de la política es el mismo que el de la economía. Determinar y cambiar la dirección completa no es tarea de secretarios de Estado o de ministros. Las miserias e imperativos de las competencias no siguen una razón superior sino procedimientos establecidos.

El tercer problema explica esta letargia indiferente. Desde los primeros años 1970 la gente, con sus esperanzas o ilusiones políticas, se creía en situación de poder cambiar

radicalmente un sistema económico como el nuestro. En la era de los flujos financieros internacionales, de los *global players* y de la Unión Europea tales ideas se han desencantado y han desfallecido. No los gobiernos sino los caprichos de la economía mundial son los que determinan hoy de manera decisiva sobre coyuntura y recesión. Los espacios de juego económico de los Estados nacionales se han hecho cada vez más pequeños y con ellos a la vez los políticos. Todo el sistema de la Unión Europea se basa en el intento de hacer tan vinculante el statu quo actual de la economía de mercado que resultan imposibles desviaciones y aventuras en solitario. Una Europa económica así no quiere experimentos sociales sino que los impide. Pero amenaza con caer lo que estaba pensado como *un* castillo de arena común: los Estados nacionales sociales, contruidos sobre la base de la solidaridad, y el mar que los rodea del mercado «libre» europeo orientado a la competencia. Las olas corroen los muros y los socavan. Cada vez se mantiene menos el «y» entre ambas cosas, además tanto en el trato de los Estados entre ellos como dentro de los países mismos.

En tal situación a la política le falta la fe de poder cambiar algo, y con ella también la voluntad. Desde este punto de vista, por desgracia, a menudo el personal político directivo no se diferencia apenas de los banqueros de la economía de la quiebra que se llevaron aún lo que pudieron: un par de privilegios, un poco de sentimiento de poder, los derechos pasivos.

El objetivo capital de un político no es la reforma de nuestra sociedad sino su reelección. Y en lugar de introducir nuevas ideas en la sociedad aspira al consenso más fácil. Nada tiene que ver esto con visiones y grandes ideas conformadoras. No es un milagro, pues, que los partidos se vuelvan cada día más semejantes. Cada vez las cosas dependen menos de ellos, en cualquier caso no realmente. No hay lugar en ninguna parte para una cosmovisión orientada desde un punto de vista político-partidista. Y este fenómeno no se reduce a Alemania. En otras naciones europeo-occidentales sucede lo mismo.

Pero ¿por qué siguen soportando el pueblo o las personas todo esto? Porque nadie es «el pueblo» o «las personas», sino en todo caso solo un espectador de televisión que tras cada *talk show* se dice a sí mismo que ahora sí que realmente él no piensa pasar por eso. Y a menudo tampoco participa ya en las elecciones, porque no se siente representado. Ningún partido es tan fuerte en Alemania como el de los no votantes. Es el nuevo partido del pueblo. Los políticos pueden vivir con ello, nuestra democracia no puede. Pero si resulta evidente que el gobierno y los gobernantes no reflejan ya la voluntad del pueblo, uno se pregunta de dónde sacan entonces su legitimidad. ¿Hasta dónde tiene que bajar la participación en las elecciones para que los regentes no se sientan ya representantes: 40 por ciento, 30 o 20?

Pero tampoco hay que engañarse. No todo no-votante es un idealista desilusionado. Muchos de los que niegan el asentimiento a nuestra democracia por la cruz electoral hace tiempo que no buscan ya cosmovisiones. Lo que desean es, a lo máximo, una agencia fiable de *rating* para el aseguramiento de sus perspectivas de vida. Y en ello los partidos desempeñan aún hoy un papel subordinado, por más que se ofrezcan para ese papel y se

hagan los simpáticos. Pero a quien el Estado anima a no confiarle ya a él su seguro para la vejez, quien ya no confía sus males a un seguro «obligatorio» de enfermedad y quien manda si puede a sus hijos a escuelas privadas y a universidades de élite tampoco en lo demás confía ya en el Estado. Solo los débiles socialmente confían en el Estado, y porque tienen que hacerlo.

La privatización de seguridades de vida se minusvalora aún. Su resultado es el votante malhumorado, disgustado de la política y descontento, acuciado por la falsa ilusión de que no necesita apenas al Estado. En las encuestas hace que conste en acta que ya no cree en la democracia, en los partidos no deja títere con cabeza y a los políticos les reprocha lo que hace tiempo vale para sí mismo: que solo piensan en sí mismos. En lugar de sentirse obligado a una ética cívica se entiende cada vez más como una empresa moral de buzón con una residencia fija en alguna parte.

¿Son regibles tales ciudadanos cada vez más amoralizados? ¿Hay, pregunta De Weck, una política para personas que «temen el calentamiento de la Tierra igual que la subida del precio de la gasolina»?³⁷⁶ ¿Que consideran equivocada para la economía nacional la prima por desguace y sin embargo la cobran? ¿Para votantes que exigen de la política una sinceridad que ellos mismos no tienen en caso de duda? ¿Para clientes que escuchan a diario que han de aprovechar su ventaja y codician gratificaciones excepcionales? Naturalmente también se puede preguntar al revés: ¿les hace gracia a nuestros políticos ganar el favor de clientes deseosos de incentivos a los que ni siquiera se les puede prometer ser «electores gratificados»? «Si vota a este partido recibirá una tarifa preferente en el fisco, un *pay-back-card* para su voz y un móvil-*first-class* de su exclusivo diputado...»

Lo que antes era cosmovisión se ha convertido hoy en gran parte en un cálculo-de-costes-beneficios y las patrias adoptivas sociales en un asunto de estados de ánimo y tendencias. Este proceso es alimentado por espacios informativos y revistas políticas, la política es tratada desde hace tiempo como tema de *yellow press*: quién con quién, por qué y por qué no: un programa de entretenimiento mediocre con actores poco atractivos.

Pero mientras que el público apenas encuentra gracia en esos *daily-soaps*, los actores de serie políticos consideran su papel mediático como la realidad y su imagen como ellos mismos. Los políticos se interesan en primer lugar por otros políticos: por competidores y aliados, miembros de partido y otros enemigos, por alianzas concretas y colectivos de representación proporcional.

Un político así no se ocupa del «pueblo». Tampoco necesita hacerlo, en todo caso con su condensado en las encuestas de opinión de las demoscopias. En el negocio diario no repara en el pueblo porque nada ni nadie le obliga a ello a no ser quizá en un *tour* electoral. El teatro de la democracia podría representarse incluso sin espectadores. Partidos, políticos, consejeros de *public relations* e investigadores de opinión: todos juntos y unos frente a otros colocan sus focos y contaminan la luz del conocimiento moral. Como metrópolis nocturnas crean su propio cono de luz que hace imposible ver el cielo estrellado. No democracia sino «posdemocracia» llama a este teatro el politólogo británico Colin Crouch (1944) de la Universidad de Warwick³⁷⁷.

Lo que falta es el juego conjunto, la frescura, el intercambio, la toma de tierra, la visión de futuro y el sentido social de la realidad. En lugar de permanecer en intercambio con la población, los políticos punteros reaccionan a una ficción mediática de lo que piensa «el pueblo». A una supuesta indignación en la prensa sensacionalista o a «trends», de las que nadie sabe decir exactamente si no las crean aquellos mismos que las afirman como voluntad del pueblo.

Las sugerencias a las que los políticos punteros suelen conceder la mayor competencia y confianza son las de los *lobbyistas*. Por regla general, estos proceden del mismo nivel social que los políticos mismos, comen en los mismos restaurantes y acuden a los mismos eventos. Frente al pueblo abstracto, los *lobbyistas* son personas reales con ideas y objetivos claros. Y a quien los utiliza también ellos lo utilizan: un clarísimo caso del «altruismo recíproco» de Robert Trivers. Los representantes máximos de las asociaciones y de las grandes corporaciones, de los sindicatos y de los empresarios, así como también los redactores jefe de periódicos y canales: todos ellos juntos conforman el entorno social de un político; son el clan en el que este tiene que orientarse, luchar por su plaza y afirmarse en ella. Junto a esa plaza en su partido lo que importa es su posición social en *ese* mundo, no en ningún otro.

Con mayor evidencia, pero no de otro modo, puede observarse esto en el ejemplo de la política en Estados Unidos. ¿Por qué no se abordan y solucionan muchos problemas sociales de esa superpotencia? ¿Por qué resulta tan difícil al país más rico del mundo garantizar la seguridad social y hospitalaria de sus ciudadanos? ¿Por qué está tan terriblemente mal desarrollada la conciencia ecológica? El premio Nobel Joseph Stiglitz encuentra palabras claras para ello: «Muchos de los problemas discutidos son conocidos desde hace tiempo y sin embargo apenas ha habido algún progreso en su solución. ¿Por qué una nación con seres humanos tan dotados (...) no puede solucionar esos problemas aquí en la Tierra?». El problema fundamental, según Stiglitz, son los «grupos de intereses que influyen decisivamente en la política social y económica americana (...) la industria financiera, farmacéutica, petrolera y minera. Su influjo político hace casi imposible una configuración racional de la política. En muchas cuestiones clave los *lobbyistas* se han comportado de un modo que fue poco más que franca avaricia de dinero»³⁷⁸.

La interdependencia a menudo demasiado estrecha de política y economía es uno de los más grandes problemas de la política actual en las democracias occidentales. Y como sucede con los ingresos de los directivos, también aquí han desaparecido casi por completo los límites de la vergüenza. En Estados Unidos la política económica no ha sido ni es llevada por políticos sino por los banqueros mismos. «Las altas finanzas americanas, que gozaron de más libertades que nunca», escribe De Weck, «se apoderaron del Estado: en virtud de su influencia, su riqueza y gracias a los donativos para las campañas electorales. A través del consolidado “corredor Wall-Street-Washington” la nobleza del dinero introdujo a sus gobernadores en la capital americana. Robert Rubin, el ministro de Economía de Bill Clinton, Henry Paulson, ministro de Economía de George W. Bush, su jefe de personal Joshua B. Bolten y el administrador de los 700.000 millones del fondo de rescate Neel Kashkari, todos ellos procedían del

banco de inversión Goldman Sachs.»³⁷⁹

Pero no solo Wall Street o la Italia de Silvio Berlusconi son escenarios de una «posdemocracia» así. Procesos como esos acontecieron también de modo completamente banal en Alemania. Un ejemplo incuestionable de política, nepotismo y *lobbyismo* es una licencia ministerial del entonces ministro de Hacienda Werner Müller el año 2002. Como antiguo consejero de energía de la VEBA AG, Müller se hizo cargo del Ministerio de Economía y Tecnología en 1998. En ese tiempo la E.ON AG, la sociedad sucesora del antiguo patrono de Müller, la VEBA, quiso asumir la Ruhrgas AG. A causa de la enorme posición de mercado del nuevo consorcio energético proyectado, el Servicio Federal de Defensa de la Competencia intervino y prohibió la asunción. Pero Müller pasó por alto la prohibición de ese servicio federal y concedió a esa asunción una licencia ministerial que le abría las puertas desde el punto de vista jurídico; y por «motivos de su extraordinario interés general». Su secretario de Estado, Alfred Tacke, defendió el asunto del ministro hasta su amargo final para los clientes del gas. Como es sabido, los precios del gas subieron en lo sucesivo de forma considerable, supuestamente por «su extraordinario interés general». La compensación de Tacke no se hizo esperar. En 2004 se convirtió en el presidente del consejo de administración de la empresa de suministro de corriente eléctrica STEAG, una hija al cien por cien de la Ruhrkohle AG, cuyo presidente del consejo de administración era desde 2003 el antiguo ministro Müller. Y uno de los accionistas principales de la Ruhrkohle AG es E.ON.

¿Qué sucede para que sean posibles tales cambios de puestos, carreras y negocios? No solo Stiglitz demanda que se ponga un rápido final, además por extraordinario interés general, al «sistema de puerta giratoria» que permite que haya personas que puedan cambiar de un lado a otro entre economía y política. Implementar la moral en la política significa impedir que un grupillo de listos se guarden mutuamente las tumbonas, como en nuestro ejemplo del barco. Significa reducir los espacios de juego de abuso y ocuparse de que la limpieza, y no la suciedad, determine las reglas generales de juego.

En este sentido el problema de la puerta giratoria se resolvería sin mucha dificultad. Un par de reglas claras podría impedir que políticos punteros, como por ejemplo ministros, cambiaran tras dejar su cargo oficial a una rama de la economía que tenga claros puntos de contacto con las actividades desempeñadas en nombre del pueblo alemán. Con ello acabaría la moda más reciente de que los políticos punteros, de una edad comparativamente joven, en torno a la cincuentena, utilicen la influencia que les ha concedido el pueblo para asumir trabajos lucrativos en la economía. Y *elder statesmen* volverían a ser *elder statesmen* y no *elder salesmen*.

Si echamos una mirada retrospectiva a la historia de la República Federal de Alemania sorprende en qué poco tiempo pudieron romperse los diques por todas partes. Mientras que en los primeros cuarenta años de la nación a solo muy pocos políticos punteros se les ocurrió utilizar la política como posición de paso para trabajos mejor pagados, ese comportamiento parece hoy completamente normal y muy extendido. Pero son evidentes los peligros que van unidos a ello. ¿Cómo han de confiar los votantes en políticos cuyas decisiones no saben si están o no influidas por promesas actuales o futuras, es decir por

corrupción legal? Quizá todos estén de acuerdo en que hay que contrarrestar esa pérdida de confianza con medidas claras, todos menos los políticos mismos y aquellos que sacan provecho económico de ellos.

Con seguridad la prohibición de puertas giratorias rápidas no fracasa porque la población no esté de acuerdo en esta cuestión. Más bien no se establece una ley así porque en esto hay muchos políticos que tienen intereses completamente distintos de sus votantes. Pero es para esos peligros para los que nuestra democracia necesita una posibilidad de corrección.

De un modo u otro los *lobbystas* consiguen en Alemania la política que quieren, sea por un donativo a un partido, por amabilidad persistente o por ofertas de empleos lucrativos. No es extraño, pues, que muchos cambios de aguja importantes para el futuro, prácticamente toda la reforma ecológica de la sociedad industrial, vuelvan a ser impedidos o bloqueados una y otra vez. Ya los economistas de la Escuela de Friburgo presintieron este peligro, aunque su receta contraria tuviera tintes románticos. Para mantener su independencia, el Estado no debería intervenir como gran patrono. Pero ¿quién ha de fabricar entonces los trenes para el ferrocarril, los camiones para la retirada de la basura? ¿Quién levanta nuestras escuelas y dota nuestros hospitales?

La preocupación de Walter Eucken por la toma del Estado por parte de los *lobbystas* de las empresas más importantes y de las altas finanzas estaba justificada, pero los medios en contra eran más bien ingenuos. Más aún que Berlín, Bruselas lleva hoy la etiqueta de una «capital mundial del *lobbyismo*». Según datos de ALTER-EU, la federación central de las organizaciones para los derechos civiles en Bruselas, que se moviliza para lograr una mayor democracia y transparencia, 286 firmas de asesoramiento en total influyeron el año 2009 de algún modo en la política de la UE³⁸⁰. Más de la mitad de ellas no están inscritas oficialmente. Pero se trate de política medioambiental o de política energética, de protección del consumidor o de política agraria: los *lobbys* son más poderosos que los votantes.

El ámbar viscoso de malas costumbres conserva mucho pero no legitima. Y los usos desdichados que entretanto sin mucha vergüenza se han expandido por todas partes en el mundo occidental no basan su continuidad en el derecho. ¿Cuánto tiempo soportarán los ciudadanos lo mismo, como los pasajeros del barco la pérdida de las tumbonas? «En todas partes la autoridad y la tradición han de soportar la cuestión de su justificación. Ni las Iglesias cristianas, con sus enunciados de fe y mandamientos, ni el Estado, con sus órganos constitucionales como los parlamentos, ni la ética y la moral como tales (...) están libres hoy día de cuestionamiento crítico erosivo. No menos sino más democracia: esa es la demanda, la gran meta que hemos de proponernos todos nosotros y sobre todo la juventud.»³⁸¹ Quien dijo esto fue un gran Presidente federal: Gustav Heinemann. Sus palabras siguen valiendo.

El distanciamiento entre política y ciudadanos es hoy mayor que nunca antes en la historia de la República Federal de Alemania. La ola neoliberal ha debilitado también la política. Nuestra democracia se ha convertido en una democracia-

teatro, con partidos sin capacidad creadora. Pero ese letargo y falta de fantasía, que no se atreve a intentar una nueva política, la autorreferencia de los partidos y el *lobbyismo* consumen la moral que soporta y estabiliza nuestro sistema político.

Pero si todo esto fuera verdad, ¿qué puede hacerse? ¿Hay posibilidades de corrección de faltas? ¿Se puede salvar aún nuestra democracia?

La concordancia de los ciudadanos

Cómo podría reformarse la democracia

Berlín. Distrito Gubernamental. Agosto 2010. En la pradera que hay delante del Reichstag, hijos de emigrantes juegan al fútbol, hay periodistas repantingados en tumbonas en la arena, en la curva del Spree turistas de mochila están adormilados a la sombra de la Cancillería, paseantes curiosos inspeccionan el jardín del palacio Bellevue. Una alegoría de la tranquilidad y la paz; la imagen ideal de un tiempo florido.

¿Todo bien en Alemania? «Podría suceder», escriben Leggewie y Welzer, «que dentro de cien años los historiadores daten el comienzo de la decadencia de las democracias y la liquidación del capitalismo en 1989 e interpreten la crisis económica mundial, solo diecinueve años después, como el paso siguiente en la pendiente hacia abajo anunciada mucho tiempo antes. En todo caso se muestra que las expectativas de estabilidad, por ejemplo en la República Federal de Alemania, ya no están justificadas simplemente porque hayan ido bien las cosas durante sesenta años»³⁸².

Lo que parece una época tranquila y satisfecha es quizá el comienzo del mayor cambio radical en la historia reciente. La nación ha alcanzado los límites presumibles de su expansión económica. Presiones al ahorro y luchas por la distribución en medida no conocida cambiarán el clima de Alemania. El aire se hará más fino, el tono más bronco. La participación electoral descende dramáticamente, la reputación de nuestros políticos está en el nivel más bajo. A nuestra casta de directivos políticos, escondida tras el seto de fábula del Distrito Gubernamental, se la considera cada vez menos como solución; más bien como el problema.

¿Por qué nadie toma otro rumbo? Parece que aquí también hay muchas cosas que se explican por *shifting baselines*, por la progresiva volatilización de la realidad al gobernar: es el tren, que se siente que va a cien poco antes de que se salga de la curva. El sistema político, que casi solo conoce la racionalidad interesada del mantenimiento del poder, porque él mismo ya no se coloca en una relación de buen entendimiento con las personas, que son las que importan. La RDA se hundió precisamente por este fenómeno: por la necesidad de los gobernantes, que perdieron de vista a su pueblo.

Ha desaparecido el estado de alerta que distinguía la política de la RFA hasta 1990. Nuestra democracia es tan obvia que ya no tiene interés en mostrarse. En monopolios de creencia y opinión, así escribe John Stuart Mill en el año 1859, la creencia o la opinión se convierten enseguida en un cliché sin vida: «Tanto los maestros como los discípulos dormitan en sus puestos mientras no haya enemigo a la vista».

El «enemigo» hace tiempo que está ahí. No ondea banderas, no atruena con palabras ni amenaza con ejércitos. Viene quedamente sobre las suaves plantillas de la decadencia

moral. Según Mill, al más alto nivel de dirección una democracia necesita expertos reconocidos e insobornables. Solo cuando gobiernan los mejores de los mejores es justificable que no sea el pueblo mismo quien empuñe el cetro del poder. Pero los expertos en la realidad de la democracia alemana se encuentran bien camuflados y enterrados bajo montones de peritaciones sin leer, predicán en libros que no lee ningún político y se pierden en la vida diaria de trabajo de nuestras universidades.

Ya sabemos que la idea del Estado de expertos, desde los «reyes filósofos» de Platón hasta las élites intelectuales y morales de Mill, no es ni actual ni deseable. Pero sí son necesarios, y con urgencia, más transparencia, más fantasía y más intercambio entre política y mundo de expertos. ¿Para qué se permite nuestro país sus ejércitos de profesores que reflexionan sobre la sociedad si no se les consulta de manera regular? ¿Cómo es posible que el efímero trabajo de los investigadores de opinión tenga más peso político que los múltiples análisis inteligentes y con proyección de futuro de sociólogos, psicólogos sociales y filósofos sociales? ¿Por qué existen modos de economía y no «modos de sociedad»? Nunca en la historia ha habido tanta inteligencia yerma y tanto saber políticamente ignorado. La represión de los problemas que en verdad importan, de gran relevancia y con proyección futura es un estigma de nuestro tiempo y la cruz de nuestro sistema político.

Esta ignorancia se agranda por el modo y manera en que envejece el sistema. Pues las democracias, también la alemana, envejecen casi tan mal como otros sistemas. Los países anglosajones y Francia hablan un lenguaje claro sobre el desarrollo de élites poco democráticas. Con los años las democracias consolidadas se vuelven menos transparentes y menos permeables, las clases se establecen, el intercambio decae. Y al final casi todas las tumbonas del barco están reservadas de modo permanente.

El riesgo en todo ello es evidente: lo que vale para la economía vale igualmente para la política. También ella está ligada a presupuestos que ella misma no puede generar. La política presupone un interés por la democracia, una confianza en los gobernantes y la presunción de veracidad: que cada uno se preocupe no de lo mejor para sí mismo sino de lo mejor para el país. La racionalidad de fines del gobernante, sin embargo, sigue una lógica diferente: la Cancillería no es Alemania. Permanecer en el poder no exige veracidad ni equidad. Gobernar no engendra solidaridad alguna sino que la devora. Por eso resultan imprescindibles cambios renovadores que sean más que un «seguir así» bajo otras banderas.

Parece que ya nadie es responsable de la democracia. La indiferencia frente a síntomas peligrosos y el mantenimiento de rituales tradicionales muestra esto claramente. Me refiero a promesas vanas durante campañas electorales de las que políticos y votantes saben que no serán mantenidas. Por ejemplo, garantizar una seguridad social que nadie puede mantener siquiera a medio plazo, pero que no perjudica a los políticos porque cuando llegue la catástrofe ellos ya no estarán en el cargo. O la retórica tradicional de «derechas» e «izquierdas» que ya no vale para los problemas de nuestro tiempo.

La jerga con la que nuestros partidos pretenden diferenciarse unos de otros es hoy simplemente ridícula. A pesar de ello no solo desempeña un papel en las campañas

electorales sino que da apariencia de identidad a los partidos y sigue estableciendo líneas amigo-enemigo tradicionales. En el día a día político esos prejuicios la mayoría de las veces solo desempeñan un papel obstructivo. Cuando los directores de escuelas reciben sus puestos por representación proporcional política y un ministro federal el suyo porque es protestante y de Franconia, el absurdo es evidente.

Pero ¿por qué siguen existiendo esas costumbres y rituales superados? El economista e historiador de la economía estadounidense Douglass North (1920), de la Universidad de Washington de St. Louis, estableció para ello a comienzos de los años 1990 la expresión «dependencia de la trayectoria»^{383.23*} De acuerdo con su uso original, este concepto describe cómo nuevas tecnologías producen nuevos modos de comportamiento prescritos. Un buen ejemplo de ello es el clásico teclado de la máquina de escribir, el teclado QWERTY. Ninguna lógica y ninguna ventaja orientativa explica por qué las teclas de una máquina de escribir están ordenadas tal como las encontramos por todas partes. De hecho el teclado (junto a consideraciones por las que sí merece la pena) fue una solución de compromiso. El contable estadounidense Christopher Latham Sholes, que inventó el QWERTY en 1868, ordenó las teclas de modo que las letras que se utilizaban más a menudo a ser posible no quedaran juntas. El peligro era que las teclas de la máquina de escribir podrían engancharse entre ellas. Es verdad que tras la aparición de la máquina de escribir eléctrica este problema se ha solucionado. Pero cientos de millones de personas que estaban acostumbrados al QWERTY (o al QWERTZU) no querían ni debían cambiar. Siguieron una trayectoria que no es apropiada desde el punto de vista lógico ni ergonómico, pero que no puede abandonarse.

North analizó la enorme importancia de la dependencia de la trayectoria en la economía y recibió por ello en 1993 el Premio Nobel. Según North, las instituciones muestran una llamativa semejanza con teclados y usuarios de máquinas de escribir. Las trayectorias prescritas y sus usuarios constituyen una «matriz institucional» que se refuerza constantemente a sí misma. Con ello, no son los problemas efectivos los que fijan la relevancia, sino el tipo de su percepción y tratamiento por instituciones.

No de otro modo sucede en la política. Los partidos no se plantean temas porque sean relevantes sino porque esperan ventajas para sí mismos. En eso siguen pautas copiadas. Cuando en los años 1950 se hicieron independientes los primeros países africanos, desencadenaron una avalancha. A finales de los años 1960 casi todas las naciones africanas estaban descolonizadas. En los años 1970 muchos Estados de Europa occidental vivieron paralelamente una ola de liberalización de los derechos de la mujer y de las minorías. Cuando a finales de los años 1990 quedó claro que las pensiones oficiales no bastarían para la generación más joven, los gobiernos «conservadores» y «socialistas» de Europa occidental hicieron propaganda casi a la vez de un cálculo mixto de lo oficial y lo privado según el «modelo holandés»³⁸⁴.

Casi todas las reformas sociales solo parecen legítimas, razonables y viables cuando las hace previamente otro. Desprotegidos frente a ellas, solo los menos se atreven a salir de lo seguro. No es extraño. Quien abandona rutas bien o mal acreditadas ha de contar siempre con fuertes reacciones, con enfado e indignación, resistencia y bloqueos,

dificultades organizativas y pérdida de orientación. Por eso, en caso de duda, el ánimo temeroso se confía mejor a lo ya acreditado y sigue talando árboles como en la Isla de Pascua. Defectos y fallos, una vez establecidos, se conservan como el teclado QWERTY. Y apenas importa la fantasía social en nuestras universidades, los modelos alternativos de salario base y prestación social mínima o la reforma ecológica de nuestras ciudades y agricultura.

A la vista de los políticos punteros este amplio desinterés aparece sumamente comprensible. En el mundo de sus rutinas y procederes estándar, de las redes fijas y prospecciones, de los dominios de responsabilidad y peleas por las competencias, las visiones no tienen lugar alguno. Por regla general las utopías de una vida mejor no se adquieren dentro de la política sino fuera de ella.

Frente a las limitaciones institucionalizadas en el mundo de la política, hay hoy en Alemania una población que –a pesar de todos los malos agüeros– seguramente es la más culta y la más informada vía Internet de la historia de la humanidad. Su autoconciencia es mayor que nunca. Jamás en este país hubo generaciones tan libres de miedo ante las autoridades y tan entrenadas en expresar su opinión. En Alemania se consulta a las personas respecto a cualquier cosa y pueden elegir muchas: desde el móvil hasta las tarifas de ferrocarril. Como cliente, todo alemán vive la ilusión de participación o co-gestión. En Internet puede valorar la máquina de fotos comprada igual que la intervención en Afganistán. Y en el chat se puede enfadar con una amiga igual que con Angela Merkel.

Nuestro sistema democrático, por el contrario, sigue siendo el mismo que al comienzo de la República Federal en 1949. Muchas cosas de las que establecieron los padres de la Constitución siguen pareciendo oportunas y correctas, pero otras están sobrepasadas. Tampoco a niños crecidos se les trata como a niños pequeños aunque se siga considerando pueril algún comportamiento y alguna opinión suyos. Según una encuesta de «Omniquiest» de julio de 2010, el 81,5 por ciento de los ciudadanos son partidarios de plebiscitos en todo el ámbito de la nación. Y casi la mitad de esos defensores quiere votar en ellos no solo sobre simples leyes sino sobre cambios constitucionales. Más de dos tercios (69 por ciento) son partidarios de plebiscitos populares, también en todo el ámbito de la nación, sobre el servicio militar obligatorio o sobre cambios de rumbo en la política energética, por ejemplo³⁸⁵.

¿Con qué derecho se prohíbe hoy a los ciudadanos esa participación? ¿No es comodidad, rutina, misantropía y arrogancia intelectual creer que no se puede confiar en «el pueblo»? Quien quiera oponerse al llamado escapismo político (desinterés o rechazo de la política por parte del ciudadano) en nuestro país solo puede hacer una cosa: tiene que «atreverse a mayor democracia», dicho así con Willy Brandt. Desde este punto de vista, Leggewie y Welzer hablan incluso de una nueva oposición extraparlamentaria^{24*}, «fundamentalmente diferente de los levantamientos y revueltas creadores de estilo de los años 68 y 89. No la animarán modelos sociales formulados al detalle, que prometen felicidad para todos: cosas así las liquidaron para siempre los comisarios y cuadros de las utopías totalitarias del siglo XX (...). [Esta nueva oposición extraparlamentaria] no solo es

capaz de colocar a los representantes del pueblo bajo presión de justificarse e innovar, mediante experiencias colectivas de aprendizaje “desde abajo” puede hacer surgir también aquel sentimiento de identidad que posibilite definir qué tipo de sociedad se quiere *ser* en el futuro»³⁸⁶.

Quien quiera superar egoísmos personales y socialmente anclados tiene también que preguntar a nuestro sistema político dónde estrecha los espacios de juego del «bien» y promueve los del «mal». Pero las barreras que impiden cualquier transformación son altas. Ninguna iniciativa parlamentaria para que haya más plebiscitos populares encontró hasta ahora la mayoría de los dos tercios exigida por la ley orgánica. Incluso el presidente actual del Parlamento alemán se manifiesta en su página web contra plebiscitos populares porque no considera «la introducción de elementos plebiscitarios de ámbito nacional como panacea contra el escapismo político». Más bien esto plantearía «claras dudas: aunque en los últimos años se ampliaron de forma sistemática los elementos de democracia directa en el ámbito de los municipios y Estados federados, esto no ha conducido a una mayor participación en las elecciones municipales y al Parlamento de los Estados federados. Al contrario: en comparación con las elecciones al Parlamento federal, donde la participación desde hace muchas elecciones gira constante en torno al 80 por ciento, en los municipios y Estados federados ha descendido mucho tendencialmente. En Suiza, donde hay tradición de plebiscitos de ámbito nacional, la participación en las elecciones al Consejo Nacional permanece constante desde hace un cuarto de siglo en torno al 50 por ciento»³⁸⁷.

La argumentación es un buen ejemplo de dependencia de la trayectoria. Permitir plebiscitos a nivel estatal habría de ser al menos una «panacea» y no menos. ¿A qué otro proceder político se le aplica un baremo tan gigantesco? El teclado QWERTY solo puede ser modificado si el nuevo teclado soluciona *todos* los problemas y es *perfecto* en todos los sentidos. La segunda parte de la argumentación en nombre del presidente del Parlamento mide solo *cuantitativa* y no cualitativamente el éxito de participaciones ciudadanas. También es muy significativa la ocurrencia de atribuir el descenso de la participación electoral en los Estados federados a más democracia directa (!) y no por ejemplo a un desinterés creciente de los ciudadanos por los Estados federados. Y si en Suiza participan muchos ciudadanos en plebiscitos populares (que a menudo presuponen una ocupación detallada con el tema) ¿por qué ha de ser tan doloroso entonces que las elecciones al Consejo Nacional ya no sean tan importantes para los suizos? También aquí extraña la valoración tan estrecha que se hace por parte alemana.

En este contexto podría merecer la pena poner a prueba también nuestra democracia competitiva. Es sabido que en ella solo conducen al éxito para una participación en el gobierno aquellos votos concedidos al partido más fuerte o a una coalición formada con él. El resto queda fuera. Pero ¿no parece más acomodado a los nuevos tiempos que los partidos participen en el gobierno *porcentualmente* a los votos conseguidos? La idea de la democracia de la mayoría procede de una época en la que nuestros partidos se diferenciaban unos de otros por claras concepciones de mundo y representaciones del sistema en parte diferentes. Pero ¿dónde se dan aún esas diferencias en toda su seriedad

pragmática?

En Suiza el gobierno se compone, desde 1959, de siete miembros seleccionados según el número de votos de los partidos más importantes. El principio es el de una «democracia de la concordancia». La ventaja está clara. En lugar de encerrarse desde la mañana a la noche en el trabajo y emplear toda la energía en fastidiar al otro, los partidos se ven obligados a trabajar en común y a aclararse mutuamente. Si hay cuestiones en litigio, que incluso con la mejor voluntad no se consiguen decidir, queda siempre – dependiendo de la categoría del tema– la posibilidad de convocar un referéndum.

El renombrado politólogo estadounidense-holandés Arend Lijphart (1936), de la Universidad de California en San Diego, sometió a ambas formas de democracia a un análisis pormenorizado durante tres decenios. Según él, la democracia de concordancia se reveló como el modelo superior en muchos aspectos frente a la democracia de la competencia³⁸⁸. No obstante, no es previsible que en Alemania se vaya a reflexionar en serio al respecto. «Demasiado lento» o «demasiado aburrido» son prejuicios rápidamente esgrimidos para no afrontar esa pesada discusión.

Frente a ello está la perspectiva de qué sería posible si nuestros partidos se vieran obligados a trabajar en común en lugar de unos contra otros. Se podrían afrontar con audacia muchos problemas hace tiempo aplazados, como la transformación de nuestros sistemas sociales de seguridad, el progreso continuado hacia un modo de economía sostenible desde una perspectiva ecológica, la reducción del enorme endeudamiento estatal, etc.

Puede ilustrarse esto en referencia a un objetivo cercano importante: liberar nuestras ciudades de vehículos con motores de combustión interna dentro de los próximos diez años. Técnicamente un cambio así no representa un gran problema para coches eléctricos. Pero que a pesar de ello el cambio no se produzca es debido al bloqueo por parte de la industria del automóvil, al ADAC^{25*} y otras asociaciones que nos quieren hacer creer que la «libertad» de los conductores de automóviles de combustión es socialmente más importante que la libertad de todos los demás y la de generaciones futuras de vivir en un entorno saludable. Contra ese *lobby* una democracia competitiva es hasta ahora del todo impotente. Ningún partido, ni siquiera el de los Verdes, se atreve a luchar por ello en voz alta y en serio. ¿Quién hace valer frente a la oposición del momento que también quienes viajan en vuelos baratos, muy perniciosos desde el punto de vista ecológico, han de pagar impuestos por el combustible? Aunque nada más fuera para reducir con esos ingresos el precio de los billetes de ferrocarril. ¿Quién puede contrarrestar esa competición entre los partidos a hacer promesas de beneficios sociales para sus votantes, que ha de ser pagada siempre con nuevas deudas?

Cuando un sistema no se manifiesta él mismo dispuesto a cambiar se buscan soluciones desde fuera. Una posibilidad en este sentido consistiría en que el pueblo eligiera directamente al Presidente federal, que por su propio cargo ha de ser apartidista. Como es sabido, la mayoría de los ciudadanos del Estado están a favor de ello. Y se trata de algo que no es un factor inesencial en una democracia. Como es natural, el gobierno teme, con toda razón, que el único alto representante del pueblo, al ser elegido

directamente por este, ganara así una enorme importancia. Y sin embargo es eso lo que necesitamos: un control suprapartidista y una figura dirigente moral, independiente de intereses. Alguien que provea los ánimos de este país con nuevas ideas frescas en lugar de administrar el statu quo. Nadie que tranquilice, sino alguien que tome en serio la intranquilidad de la gente. Así, por ejemplo, podría convocar una comisión en la que se reunieran expertos que no estén bajo sospecha de *lobbyismo*. Juntos podrían proponer aquellos cambios básicos estructurales que los partidos, por motivos conocidos, no desarrollan ni llevan a cabo. Las propuestas no serían vinculantes, desde luego, no tendrían, pues, fuerza legislativa. Pero se necesitarían muy buenas razones por parte de los partidos para contradecirlas, o para bloquear su aplicación.

Contra propuestas de este tipo está el miedo a los experimentos. Como si los padres y madres de la Constitución federal alemana hubieran desarrollado en 1948 y 1949 un modelo completamente atemporal, que en todos los aspectos fuera óptimo para todos los tiempos. Ralentí y bloqueo político, desinterés por la política y participación electoral menguante, pérdida de prestigio de la clase política: todo eso ha de soportar nuestra democracia pero, cambios, no.

Para poner en forma a nuestra democracia frente a los problemas futuros y a largo plazo de la sociedad se necesitan cambios que posibiliten más codeterminación y democracia directa. Las «dependencias de la trayectoria» existentes hasta ahora, que bloquean el cambio, han de ser rotas. Para ello sería imaginable contar con elementos de una democracia de la concordancia, así como con una elección directa del Presidente federal.

Con la finalidad de expandir ideas para la reforma fundamental de nuestro sistema político se necesitan los *mass media*. Pero ¿son apropiados siquiera nuestros medios para una transformación así? ¿No tienen que ser transformados ellos mismos? Y en tal caso ¿qué medios y desde qué punto de vista?

Speaker's Corner
**La pérdida de la responsabilidad pública
y cómo recuperarla**

Quienes hablan más alto son los que no tienen nada que decir.

GISBERT ZU KNYPHAUSEN

En el borde nordeste de Hyde Park, cerca del Marble Arch, está el Speaker's Corner, el «rincón de los oradores». Para los turistas que van a Londres resulta toda una atracción ver cómo compiten allí gentes extravagantes y ávidas de prestigio representándose a sí mismas. Todos los fines de semana puede verse allí a hombres de pie sobre cajas de cerveza, bajo plátanos, muchos de ellos del círculo cultural islámico. Rodeados por un corro de personas, se dan a valer a los cuatro vientos. Y quien expone más alto y de forma más entretenida el mayor absurdo de los posibles gana la atención del grupo y domina el espectáculo.

Lo que hoy se traduce como «penoso» y «desatinado» fue un día una buena idea. Según la leyenda, los condenados a la horca de Tyburn pronunciaban allí sus últimas palabras; una historia un tanto demasiado heroica como para ser verdadera. El patíbulo existió, la tradición de las últimas palabras solo es fruto de una narración colorista. El año 1855, un grupo de trabajadores airados se reunió en Hyde Park. Protestaban contra la prohibición de poder comprar y vender en domingo, el único día que podían hacerlo. Desde entonces ya no cesaron las reuniones de trabajadores en el parque. Su demanda del «derecho a hablar libremente» no se extinguió sin ser oída. Tras innumerables escaramuzas, en 1872 el Parlamento traspasó a la administración del parque el poder de decisión sobre quién podía hablar en Hyde Park y de qué.

Desde entonces Speaker's Corner pasa por ser el lugar del habla libre. Personalidades como Karl Marx, Lenin y George Orwell afilaron aquí sus cuchillas retóricas. Y numerosos oradores locales se hicieron famosos en todo el mundo. Hoy, por el contrario, el Speaker's Corner se ha convertido en folclore del malo. Bajo los árboles ya no irradia *pathos* alguno de habla libre, ni pizca de una animada diversidad de opiniones, ningún espíritu de una vivaz democracia resplandece entre los árboles. Lo que hoy se expone con fervor apostólico hace ya mucho que no hace que se muevan las circunstancias petrificadas. Se ha conservado una cosa sobre todo: el derecho a la impune difusión de disparates.

Hoy es un anacronismo mantener discursos en una esquina callejera. Los auténticos oradores de hoy se encuentran hace tiempo en los *talk shows* televisivos vespertinos, y sobre todo: en los foros de opinión de Internet. En ellos cualquiera puede decir (casi)

todo lo que quiera. Puede comunicarse, mofarse y combatir, fastidiar y poner verde. En ese sentido Internet es democracia viva; aunque quizá solo en ese sentido.

¿Se ha vuelto más democrática nuestra democracia con la aparición de los nuevos medios? ¿Nos dan la posibilidad de mayor codeterminación? ¿Eleva Internet la cohesión y la conciencia de responsabilidad social? O, muy al contrario, ¿producen los nuevos medios más egomanía y narcisismo? ¿Se robustece lo común o lo divisorio? ¿Nos ayudan, en una palabra, a ser menos egoístas o cultivan el egoísmo?

Para responder a estas preguntas hay que considerar primero para qué son buenos nuestros medios de masas en general. Su función social más importante es crear público. Si antaño, en el ágora de la antigua Atenas, en el foro de Roma o en la Piazza del Renacimiento, la gente se reunía para intercambiar sobre su vida y su sociedad, en nuestro complejo mundo de hoy son los medios de masas sobre todo los que informan de qué es «importante». Público u opinión pública, en ese sentido, no significa otra cosa que muchos hablan sobre lo mismo. Para saber en qué sociedad y en qué clase de mundo vivo apenas basta mi trato con otras personas. Y sea lo que sea lo que determine mi imagen del mundo, prácticamente nada sabría de ello sin medios de masas como libros, periódicos, radio, televisión o Internet.

Pero un «tema» no se convierte en una cosa solo porque yo lea o escuche sobre él. Un tema surge en tanto muchas personas hablan de lo mismo. Sin medios de masas no habría opinión pública en nuestro complejo mundo. Y sin opinión pública no habría una imagen más o menos semejante entre muchos sobre nuestra vida y la vida de los demás. Formulado con Niklas Luhmann, los medios de masas aseguran la «capacidad de enlace de la comunicación».

Democracia no es solo el intercambio de intereses y puntos de vista diferentes, como a menudo se malentiende³⁸⁹. Porque para poder siquiera intercambiar esas opiniones hay que intervenir primero en la película. Dicho con el filósofo estadounidense Donald Davidson (1917-2003): para ser de diferente opinión en un asunto hay que coincidir en muchas otras cosas. ¡Si no ni siquiera se entendería uno! Hay que hablar la misma lengua, encontrar un lugar común para el intercambio, compartir ciertas reglas de juego, conocer al menos los mismos valores, entender la retórica del otro y poder comprender sus posturas aunque no se compartan. Precisamente en ese sentido los medios de masas son un adhesivo importante que mantiene unida nuestra sociedad.

Hay puntos de vista muy controvertidos sobre hasta qué punto esos medios de masas, sobre todo la televisión, cumplen de forma satisfactoria esa función social. El alemán medio de hoy ve televisión 103 horas al mes, lo que significa más de tres horas al día. Sobre las ventajas e inconvenientes de este hecho para la creación de opinión pública y sociedad se discute desde siempre. Desde la aparición de la televisión se debate sobre su capacidad de formación o de entontecimiento. Sobre todo desde que a mitad de los años 1980 la televisión privada apareció en el mercado y pudo difundir contenidos que, si es verdad que «no surgieron en el Neandertal», parece que «están muy ligados» a él³⁹⁰. El final de la situación de monopolio de la radiodifusión pública adquirió rasgos de un apocalipsis «mayor que Gorleben»^{26*}, en expresión del presidente de Baja Sajonia Ernst

Albrecht, y «más peligroso que la energía nuclear», a ojos de Helmut Schmidt³⁹¹. No obstante no ha habido un intento serio de detener esa evolución. Lo mismo que en el resto de países de Europa occidental. Y el comportamiento de manada, la dependencia de la trayectoria y el *lobbysmo* hicieron que apareciera como inexcusable lo que no lo es.

Las consecuencias son conocidas. La televisión alemana es hoy más refinada que nunca en ciertas cosas e inimaginablemente mala en la mayoría. Mientras que las producciones de películas, debido a la presión de la competencia, se hicieron cada vez más perfectas, los canales públicos se asimilaron a los privados en muchos otros segmentos: desde los telediarios a los programas de tarde. Los programas políticos se transformaron en chismorreos y *glamour*, las documentaciones históricas en monserga sensacionalista, las emisiones deportivas en rellenos para bloques de anuncios. Desde este punto de vista, la introducción del «sistema dual» fue el comienzo de una espiral descendente, de una competencia en rebajas mediante trivialización y aceleración. La estética publicitaria comenzó su desfile triunfal en todos los sectores de programación, el ritmo de tráiler impidió la reflexión, la cuota se convirtió en la única medida seria de éxito. Y dado que todo funcionó según el principio de los *shifting baselines*, se fue produciendo sin considerable protesta. Ningún espectador de televisión de los años 1980 se vio en el compromiso de contemplar al día siguiente el programa de 2010: por suerte para los ejecutivos.

Para entender cómo fue posible ese proceso hay que tener en cuenta cuál era la ilusión de los años 1980 y 1990: la idea de construir el bienestar y el crecimiento menos sobre la base de la producción de carbón y acero que sobre la producción de sentido y sinsentido³⁹². Se soñaba además con una amalgama de tecnología de entretenimiento e información en un mundo bello y colorido compuesto de televisión e Internet con innumerables nuevos puestos de trabajo. Frente a esta perspectiva todos los reparos parecían pequeños y retrógrados. La cuestión de si esa utopía sería provechosa para la convivencia social se planteó, es verdad, pero apenas por la economía y la política³⁹³.

Hoy sabemos cuán inconmensurablemente excesivas fueron las expectativas de beneficios y puestos de trabajo. Desde el punto de vista de la economía nacional se trataba de respuestas a preguntas no planteadas. La clientela publicitaria que se pasó a la televisión privada faltó en los periódicos y revistas. No obstante solo dos de las grandes cadenas privadas han sacado beneficios hasta hoy con sus programas. De todos modos, para las demandas de variedad de los consumidores medios de televisión solo se necesita un número controlable de canales, el resto es el resto. Si ahora y en el futuro ese mercado se reduce, no se pierde nada que merezca la pena echar de menos.

Difícil de evaluar es la cuestión del provecho social. Sin duda las emisoras privadas han contribuido mucho en los últimos veinticinco años al aturdimiento local de los cerebros. Los parados apenas andan hoy por la calle, se quedan sentados frente al televisor o al ordenador, como hacen jubilados, niños y solitarios. Igualmente innegable es que ese apaciguamiento por satisfacción deja huellas: no se trata de una satisfacción plena pero sí al menos de una amplia tranquilidad. Se prefiere ignorar hasta qué punto sería grande el potencial de indignación de quienes no llegan a un mínimo en nuestra sociedad si no

hubiera una industria de evasión para ello.

Pero la consecuencia más importante es otra: que toda la televisión, incluida la pública, ha sufrido una pérdida enorme de sentido de responsabilidad. En el mercado de los medios, como en el resto de los mercados, todo se mide por el dinero y la cuota. En él las normas de mercado han devorado definitivamente las normas sociales. Como vigilantes de sus cuotas, también los intendentes públicos se consideran empresarios y no pedagogos como sucedía en los años 1980. Excepto una limosna de vez en cuando para la tarea educativa, lo que consideran valioso sobre todo es lo que tiene mucha demanda. Han perdido importancia los valores no-económicos. Que, en contraposición, el influjo de la política en el personal y en los contenidos de la programación haya aumentado de forma considerable, no cambia nada en esa pérdida.

Si la transmisión de valores democráticos, sociales, culturales y ecológicos ya no es la base de la televisión pública —en las privadas, de todos modos, no lo fue nunca—, parece que sí puede uno alegrarse por Internet. Para los románticos de los medios Internet va unida a la ilusión de un enorme crecimiento en democracia. Personas de todos los países se conectan como usuarios de redes sociales, blogs u otras plataformas de la web 2.0, se comunican e informan con libertad y lejos de los canales teledirigidos de otros medios de masas. Algo magnífico, realmente. Donde antes los creadores de programas y redactores jefes filtraban el mundo y lo presentaban preestructurado según la jerarquía, dominan hoy la libertad, la democracia y el intercambio al mismo nivel. Internet como lugar de anarquía benéfica: una cara de la moneda.

Si se considera la otra cara uno se pregunta si anarquía es lo mismo que democracia. ¿«Intentar que haya más democracia» significa solo aumentar la diversidad de opinión e información? Quien reivindica un plus de democracia, por ejemplo mediante referéndums, sabe no obstante que la democracia sigue dependiendo de jerarquías. Como es lógico, sobre la constitucionalidad de nuestras leyes no votan millones de usuarios sino un tribunal constitucional «elitista». Y la jerarquía legitimada de forma democrática no es algo malo per se. Una sociedad sin jerarquía alguna sería probablemente mucho menos democrática que una con jerarquías. La anarquía es el dominio de los más ruidosos, de los más desaprensivos y quizá también de los mayores criminales. Una anarquía así no la desearía ni siquiera Piotr Kropotkin.

Que las personas puedan comunicarse libremente mediante plataformas y blogs a nivel mundial es algo que está muy bien. Pero desde la perspectiva de la democracia se trata tanto de un beneficio como de un perjuicio. Así lo ve el filósofo Jürgen Habermas cuando constata que Internet fragmenta a la «masa de público centrada en las mismas cuestiones»³⁹⁴. Pues en principio «en el espacio virtual faltan los equivalentes funcionales de las estructuras públicas que recogen mensajes descentralizados, los seleccionan, los sintetizan y presentan en forma mediática oportuna»³⁹⁵.

Es inmensa la bronca que ha tenido que aguantar Habermas por su crítica de los nuevos medios. Como si se tratara de un conflicto generacional, los defensores de la red le achacan haber envejecido ya sin remedio. Tales tesis, dicen, solo puede escribirlas quien no ha entendido las nuevas reglas y leyes, las costumbres y usos de Internet. Las

cosas inteligentes que Habermas escribió en otro tiempo sobre el público de antes las escribiría ahora, en la época de Internet, el jurista israelí-estadounidense Yochai Benkler (1964), de la Harvard Law School, quien explicita las reglas por las que Internet produce hoy muy bien un dominio público común³⁹⁶. Para él la red se convierte en una bendición cuando todos tienen acceso a ella, cuando se desenmascaran activistas sospechosos, cuando buenas posibilidades de conexión estimulan la creación de una «opinión pública» y se tiene la seguridad de que los gobiernos no pueden manipular todo ello.

Si Benkler tiene razón, no hay contradicción alguna entre la forma personalísima en la que nos informamos en Internet y la formación de una opinión pública. Pues la suma de todos los surtidos personales constituiría al final un gran almacén que funciona bien. Por el contrario, los viejos medios, con su retórica anticuada, sus rituales escenificados, su circunspección estatalizante y sus presuntuosos creadores de opinión, dan la impresión de insulsos y sobrepasados. No extraña, pues, que sobre todo la generación más joven ya no le encuentre el gusto a este teatro de opinión. Ya no vive en ese viejo mundo blanco-negro sino en los muchos nuevos lugares de juego polícromos de un nuevo mundo multidimensional de la *noosfera* (del griego *nous* = espíritu), el espacio de todos los pensamientos imaginables.

Hasta aquí todo bien. Y romántico. Pero como sucede con toda gran utopía social, también esta sobrevalora enormemente a los seres humanos. La primera estimación falsa tiene que ver con nuestra *capacidad* psicológica receptiva. Mientras que los *media* antiguos concentraban informaciones como virutas de hierro en un campo magnético, ahora lo podemos y hemos de hacer nosotros mismos en la red. La elección sí es más libre y más amplia, pero nuestra capacidad de atención sigue siendo la misma. Tampoco los nuevos medios crean un nuevo *Homo sapiens* ni un nuevo cerebro; lo único que hacen es exigirle de modo algo diferente. La complejidad del mundo que podemos no solo percibir sino comprender no cambia en absoluto. Y cuanto más veamos en la red, con mayor empeño hemos de filtrarlo.

En opinión de David Gelernter (1955), profesor de informática en la Universidad de Yale y una de las cabezas rectoras de la revolución mediática, nuestro estado de información no cambia en volumen al usar Internet. El *rockstar* de la era del ordenador, que ya profetizó la aparición de Internet en 1991, cinco años antes de su introducción, solo ve una diferencia realmente esencial entre los medios de antes y los de ahora. Los usuarios de Internet «saben del ahora. La cultura de la red es una cultura del ahora. Internet nos permite saber lo que hacen en este momento nuestros amigos y el mundo, cómo están ahora los negocios y mercados, y el tiempo, qué aspecto presenta ahora la opinión pública, las tendencias y moda»³⁹⁷. Ninguna generación se ha concentrado tanto en el presente como la gente joven de ahora. Que se interesa por cosas en todo el mundo porque solo se ocupa de lo que sucede hoy y no ha sucedido ayer. Pero el resultado, según Gelernter, no es diversidad sino, paradójicamente, igualdad: «Paso a paso la atención del mundo occidental se ha dirigido desde el espacio estrecho de una familia o localidad y su historia a una comunidad más amplia, a una nación entera, al mundo entero. El culto al estrellato, el influjo de las encuestas de opinión, la evanescente

importancia del saber histórico, la uniformidad de opiniones y posturas entre académicos y otras élites cultas: todo eso es parte del mismo fenómeno»³⁹⁸.

Internet no nos vuelve, pues, en general más listos que otros medios, sino que estimula una forma determinada de ingenio con todos sus riesgos y efectos colaterales. Destruye nuestra percepción del mundo en favor del ahora. Y parece que no nos hemos vuelto mucho más diferenciados por ello. La necesidad de la persona normal de ocuparse de opiniones extrañas y diferentes tal vez mantiene desde hace tiempo un mismo nivel constante. E «Internet, tal como es hoy, es sobre todo una máquina para fortalecer nuestros prejuicios. Cuanto más grande sea la oferta de informaciones, más pretenciosamente nos decidimos a veces por aquello que nos agrada e ignoramos todo lo demás. La red nos depara la satisfacción de poder tener en cuenta solo opiniones con las que en principio ya estamos de acuerdo, hechos (o hechos supuestos) que ya conocemos»³⁹⁹.

El segundo fallo del nuevo romanticismo de los medios es evidente: valora de manera errónea la *dinámica* económica de Internet. Los partidarios entusiastas del nuevo mundo mediático de la red ven en él más democracia solo por el hecho de que también tienen voz en él todas aquellas personas que no tienen objetivos comerciales. Si en el pasado a los empresarios mediáticos (exceptuada la televisión pública) lo que les interesaba también o sobre todo eran los beneficios, hoy se mueven por la red idealistas puros y simpáticos. A otro pionero de Internet, el estadounidense Jaron Lanier, uno de los padres de la web 2.0, tales tesis solo le producen una sonrisa amarga. Con añoranza, el creador del concepto de «realidad virtual» dirige su mirada a la época en que él mismo soñaba en Silicon Valley con tales fantasías. Hoy, por el contrario, ve que sus visiones han sido traicionadas y se han vendido: «Lamentablemente, solo un único producto podrá mantener su valor (...). Al final del arcoíris de la cultura abierta espera la eterna primavera de la *publicidad*. La cultura abierta promociona la publicidad (...) y la coloca en el centro de nuestro universo»⁴⁰⁰.

Lanier y sus compañeros no acabaron con la publicidad, el «peor de todos los demonios de la televisión comercial». En lugar de ello hicieron como el infortunado profesor Abronsius de la película de Roman Polanski *El baile de los vampiros*, que trajo al mundo con él el mal que tanto combatía. Según Lanier, Internet es una poderosa máquina comercial que en último término no hace sino transformar la cultura en publicidad. «Es absurdo lo decisiva que es la publicidad para la nueva economía digital de manada o colmena, y todavía más absurdo que ya no se haga nada por revocar esa circunstancia.»⁴⁰¹

Según Lanier es difícil exagerar sobre cuántos perjuicios conlleva para nuestra democracia la atrofia de los viejos medios. Por la infiltración psíquica de nuestra conciencia por los anuncios aparecen posibilidades de abuso que no pueden ser más sutiles y péfidas. Hace tiempo que portales y blogs están infiltrados por firmas que crean opinión y recomiendan productos en ellos. Se espían intereses y hábitos de compra de un modo desconocido hasta ahora.

Si no se inventan nuevos seres humanos, ¿por qué han de ser menores los peligros de

Internet que los de los demás medios de masas? ¿Ha conducido realmente la televisión privada a un plus de libertad y diversidad como prometía en principio? ¿O ha causado un plus de falta de libertad por la manipulación publicitaria y el entontecimiento bien aceptado? A propósito, también en el nuevo bello mundo de la red se siguen viendo muchas más páginas de porno que de Wikipedia.

Cuando en los años 1990 Bill Clinton y su vicepresidente Al Gore promocionaron el desarrollo de Internet, al menos Al Gore no estaba libre de intereses comerciales personales. Unido ya antes de su toma de posesión del cargo con la industria de información *hightech*, el profeta de una nueva y más democrática democracia-Internet gana hoy, según informes de la cadena estadounidense ABC, más de 100 millones de dólares al año con una empresa de ordenadores⁴⁰².

Ya sin falso *pathos*, la visión utópica cansa: ¿consiste, de verdad, una democracia más democrática en que todos puedan chatear con todos sobre todo y bajarse las informaciones e imágenes como quieran? En un país como China o Irán puede ser. Pero en los países occidentales el principio de Internet no añade en absoluto nada *fundamental* a la democracia. No impide que haya regentes posdemocráticos como Silvio Berlusconi, no solidariza a los descontentos, no ataja el *lobbysmo* ni conduce a una auténtica codeterminación.

¿Qué hacer, pues, para reavivar el viejo espíritu del Speakers' Corner para la época de hoy? ¿Cómo convertir a los medios de masas en un lugar de ideas constructivas que influyan en la comunidad? ¿Cómo establecer mediáticamente el arte de no ser egoísta?

La respuesta cae en el mismo campo de fuerza que las demás: entre economía y política. La dinámica económica necesita como contrapunto una potencia contraria orientada al bien común: mitad Estado y mitad compromiso desde abajo. Requiere un doble esfuerzo. Si esa tarea la asume solo el Estado, la buena intención acaba en una cuestionable «dictadura educativa»; si solo se acomete desde abajo, el compromiso permanece fragmentario.

Por lo que respecta a los viejos medios, su crisis es enorme. No solo desaparecen en muchos lugares sus bases económicas: poco a poco los periódicos quiebran y lo mismo sucede con cadenas privadas⁴⁰³. También sus fundamentos cosmovisionales, en torno a los que los periódicos congregaban a sus lectores y las cadenas privadas a sus espectadores, han cedido ante una nueva arbitrariedad. La mayoría de los redactores jefes tanto en la prensa como en la televisión propugnan hoy un decidido «no-solo-sino-también». Parece que el oportunismo es hoy la primera obligación del redactor. El periodismo realmente audaz se da pocas veces. Los medios clásicos más importantes, como escribe el periodista Mathias Greffrath (1945), «apenas sirven ya como “cuarto poder”». Frente a las debilidades crecientes de configuración que manifiesta el Estado, ya no manifiestan energías políticas sino que siguen la tendencia a la personalización de políticos presuntuosos sin alternativas, a la descripción arbitraria de síntomas, a la información servil. A esto se añade algo que año tras año va haciéndose más molesto: los periodistas, como soportes intelectuales del “cuarto poder”, están contagiados por la indecisión de una –su– clase media que en el mejor de los casos afronta de modo

ambivalente las reformas radicales pendientes porque atentan contra su situación de vida y privilegios»⁴⁰⁴.

La vivencia común «campeonato del mundo de fútbol», pagada con una cantidad millonaria de tres cifras, muestra con éxito hasta qué punto la televisión pública congrega «público». Por el contrario, apenas produce algo que, más allá del carácter de evento, fomente perspectivas a largo plazo para nuestra convivencia. Y en lugar de la reflexión común con y para la población, urgentemente requerida, la televisión pública organiza cada vez más *talk shows* con el lema «actualidad del día». Esto no fomenta el cambio estructural pendiente de nuestra democracia, sino que lo bloquea.

Para salir de esta difícil situación se precisa una liberación de las cadenas –¡en el futuro sin publicidad, por supuesto!– de la aplastante influencia de la política. Una rebelión así deberían iniciarla los intendentes y redactores jefes, los «inamovibles maquinistas de las instituciones. Con participación paritaria de los periodistas en los consejos apartidistas de la radiodifusión, en las famosas y brillantes escuelas de periodismo de la ARD^{27*}, en los estatutos efectivos de redacción, en unas frecuencias razonables para la radiodifusión nacional»⁴⁰⁵. Es dudoso que esto lo llevaran a cabo los redactores jefes que han llegado al cargo bajo las circunstancias dadas. Pero ¿dónde estaría la alternativa? Una televisión pública, que va bastante detrás de las privadas, pierde pronto o tarde su garantía constitucional.

También los nuevos medios tendrán que buscar el equilibrio en el futuro en un *spagat* entre razón económica y social. Quien no emprenda esa tarea observará cómo Internet degenera en muchas partes como el Speaker's Corner: convirtiéndose en un escenario de autopresentadores sin relevancia, cada vez más ruidosos y chillones, apoyado por firmas que financian el espectáculo mediante anuncios.

Si es correcto que un plus de libertad económica conduce inevitablemente a un plus de nuevas faltas de libertad, las intervenciones en el mercado pueden considerarse como aportaciones efectivas a la libertad. Público y civismo no sintonizan en Internet por sí mismos, como se desea a menudo. Pero puede estimulárseles a ello, por supuesto. Es verdad que «Internet no traerá nunca una nueva economía que se base en el trabajo libre en vez de en el pagado; pero puede contribuir a que surja la mejor economía de todas las épocas, en la que nuevos mercados, por ejemplo un mercado libre cultural, cambien el mundo»⁴⁰⁶.

Internet ya ayuda a reforzar campañas, como no hace mucho la del candidato a la presidencia federal Joachim Gauck. Para la expansión de ideas resulta más eficaz, a menudo, que los grandes medios superprecavidos. Plataformas como *utopia.de* informan sobre consumo estratégico y sobre las conexiones entre ecología y economía mundial. El portal *compact.de* – Demokratie in Aktion (Democracia en acción) organiza campañas *online* sobre las cuestiones más importantes del presente y del futuro. Y con *glocalist.com* contamos con un periódico diario, premiado reiteradas veces, para ética económica, sostenibilidad y responsabilidad social, que difunde también buenas noticias, no solo sombrías. Es verdad que con tales instrumentos los nuevos medios pueden activar y coorganizar el cambio inminente a una sociedad civil más activa y democrática,

pero no por ello son todavía esa sociedad civil misma.

En la historia de la humanidad la técnica sirvió al ser humano para la supervivencia, la cultura para la convivencia. Hoy, por el contrario, la técnica sirve cada vez más a la convivencia. Y hay buenas razones para preguntar: ¿asegura la cultura la supervivencia? ¿La supervivencia de nuestros valores, de nuestra vida pública, de nuestra sociedad? La técnica no solucionará por sí misma esas cuestiones mediante un aumento constante de información. Solo cuando anclamos de forma duradera, y una vez y otra de nuevo, los valores rectores de nuestra cultura en el mundo de la convivencia técnica, su papel será benéfico y no uno que despedace nuestra sociedad y destruya nuestro sentido cívico.

Epílogo

Me alegro de que usted haya hecho este gran recorrido conmigo: desde la idea de Platón sobre el bien, pasando por los orígenes biológicos de nuestra capacidad moral, las estructuras de recompensa del cerebro, las ideas de autorrecompensa de Aristóteles, por nuestro comportamiento de manada y de grupos y nuestros estándares de comparación, hasta los problemas morales actuales de las sociedades occidentales.

En todo ello hay algo que me parece la característica común: los seres humanos anhelan reconocimiento social. Y tienen la capacidad de hacerse bien a ellos mismos haciendo bien a los demás. Cómo y si siquiera hacen uso de ella es menos una cuestión de ideas y principios elevados que una del entorno que los condiciona y por el que se dejan condicionar. Recordemos a Edward Westermarck, que decía: «La sociedad es el lugar de nacimiento de la conciencia moral».

Una sociedad buena es aquella que, interpretando libremente a Aristóteles, ofrece a la mayoría de los seres humanos posible la mayor oportunidad posible de reconocimiento sin perjudicar por ello a otros. Muchos problemas al respecto han quedado sin iluminar en este libro: las cuestiones de una justicia global de reparto, la salud, la protección del medio y de los animales y sobre todo las cuestiones de la educación y la formación. Son material de múltiples consideraciones que ampliarían todo esto.

Mis ideas sobre economía y política son, en primer término, *propuestas* sobre el terreno minado de las estructuras y sistemas existentes, con sus fortalezas y debilidades. No todas ellas tienen por qué ser compartidas, sin que por ello haya que dudar de la idea fundamental: necesitamos más responsabilidad por *arriba* y por *abajo*. No deseo otra democracia totalmente diferente, pero hemos de mejorar la actual para no quedarnos mirando cómo sigue socavando su propio fundamento. Y para eso necesitamos una revitalización de virtudes ciudadanas. Hemos de volver a aprender a asumir más responsabilidad individual y a constituir un «patriotismo social» que muchos de nosotros hemos perdido.

A algunos esto les puede parecer demasiado irrealista e incluso ingenuo. En ciertos ambientes de nuestra sociedad un cambio así es imaginable e incluso ya está en marcha, en otros, por el contrario, sigue siendo difícilmente imaginable incluso a largo plazo. Pero mi defensa de ello no es expresión de un falso romanticismo que no se dé cuenta de cómo están las cosas en las ciudades satélite y guetos sociales del entorno de nuestra sociedad, sino que surge de *una* pregunta y consideración: ¿qué sucede si no sucede nada? ¿Y si no comienzan con ello aquellos que están ahora en situación de hacerlo?

Volvamos a pensar en la escalera de Schopenhauer. Cuando surge un problema social, al principio se le ridiculiza, luego se le combate y al final se convierte en algo obvio.

También los problemas morales de nuestra sociedad suben esa escalera. Pero ¿qué se convertirá al final en obvio? ¿La mentalidad me-da-todo-igual, la indiferencia con la que consentimos los desarrollos sociales y ecológicos equivocados, agotando y destruyendo con ello la herencia de nuestros hijos? ¿O la conciencia de responsabilidad de que a nosotros mismos (y no solo a los otros, a los políticos, etc.) nos incumbe hacer mejor esta sociedad de lo que es y de lo que será sin nuestra ayuda?

Ya hace mucho tiempo, a mitad del siglo XIX, el físico y filósofo Gustav Theodor Fechner distinguió el «modo de ver las cosas diurno» y el «modo de ver las cosas nocturno». Uno hace que la vida parezca clara y optimista; el otro, oscura y pesimista. Sobre las fachadas de color pastel, ante mi ventana cae aún pálida la luz matinal. Decidámonos por el modo diurno de ver las cosas.

Notas

- ¹ Josef Kirschner, *Die Kunst, ein Egoist zu sein, Droemer-Knaur*, 1976 [El arte de ser egoísta].
- ² *The Letters of David Hume*, 2 vols., J. Y. T. Greig (ed.), Oxford University Press, 1931-1932, aquí vol. 1, pp. 32-s.
- ³ Edward O. Wilson, *Sociobiology. The New Synthesis (1975)*, 25 Anniversary Edition, Belknap-Press of Harvard University Press, 2000, p. 562.
- ⁴ Matt Ridley, *Die Biologie der Tugend. Warum es sich lohnt, gut zu sein*, Ullstein, 1997, p. 340 [La biología de la virtud. Por qué vale la pena ser bueno].
- ⁵ Para la biografía de Platón, cfr. Michael Erler, *Platon*, C. H. Beck, 2006, pp. 15-26.
- ⁶ Cfr. para ello Ursula Wolf, *Die Suche nach dem guten Leben. Platons Frühdialoge*, Rowohlt, 1996 [La filosofía y la cuestión de la vida buena].
- ⁷ Platón discute la pugna entre placer y razón en cinco textos: el *Protágoras*, el *Gorgias*, el *Fedón*, la *República* y el *Filebo*. Donde mejor sale librado el placer es en el escrito tardío *Filebo*. Placer y razón no aparecen aquí como antagonistas sino como complemento necesario de una vida conseguida; aunque no queda clara la parte del placer corporal en esa concepción de la vida.
- ⁸ Platón, *Sämtliche Werke 3, Fedón, República*, Rowohlt, 1958, pp. 67-310.
- ⁹ *Ibid.*, *República*, libro VI, cap. 19 (508a-509b).
- ¹⁰ *Ibid.*, *República*, libro VI, cap. 18 (506d-e).
- ¹¹ Respecto a la disputa sobre la «doctrina no escrita», cfr. Rafael Ferber, *Die Unwissenheit des Philosophen oder warum hat Plato die «ungeschriebene» Lehre nicht geschrieben?*, Academia-Verlag, 1991 [La ignorancia del filósofo o por qué Platón no escribió la doctrina «no escrita»]; Konrad Gaiser, *Platons ungeschriebene Lehre*, Klett-Cotta, 1998 [La doctrina no escrita de Platón].
- ¹² Platón, *Sämtliche Werke 4, Fedro, Parménides, Teeteto, Sofista*, Rowohlt, 1958, pp. 25-s. (246a-247a).
- ¹³ Platón, *Sämtliche Werke 2*, Rowohlt, 1958, pp. 111-126, aquí p. 57 (292e).
- ¹⁴ Isaiah Berlin, *Freiheit. Vier Versuche*, Fischer Taschenbuch Verlag, 2006, p. 251 [Cuatro ensayos sobre la libertad].
- ¹⁵ Cfr. Peter Singer, *Praktische Ethik*, 2ª ed., Reclam, 1994, pp. 283-284 [Ética práctica].
- ¹⁶ Para la repercusión última de Platón en Atenas y para el entorno de la Academia, véase Konrad Gaiser, *Philodems Academia*, Frommann-Holzboog, 1988.
- ¹⁷ Albert Einstein, *Mein Weltbild* (1934), nueva edición, Europa Verlag, 1953 [Mi visión del mundo].
- ¹⁸ Cfr. para ello Gilbert Ryle, *Der Begriff des Geistes*, Reclam, 1986 [El concepto de lo mental].
- ¹⁹ Para la vida y obra de Thomas Hobbes, cfr. Herfried Münkler, *Thomas Hobbes*, Campus, 2001; Wolfgang Kersting, *Thomas Hobbes zur Einführung*, Junius, 2002; Otfried Höffe, *Thomas Hobbes*, C. H. Beck, 2010.
- ²⁰ Citado por Iring Fetscher (ed.): Thomas Hobbes, *Leviathan*, Berlin, 1966, Introducción, p. XI.
- ²¹ Cfr. para ello el cap. 13 del *Leviatán*: «Por eso siempre que dos quieren una y la misma cosa, y no la pueden compartir, se hacen enemigos uno de otro y para conseguir el objetivo fijado, que siempre va unido a la supervivencia, ambos intentarán o someter o matar al otro» (Thomas Hobbes, *Leviathan*, Reclam, 1970, pp. 113-s.).
- ²² Thomas Henry Huxley, *Zeugnisse für die Stellung des Menschen in der Natur. Drei Abhandlungen*, Vieweg, 1863 [Testimonios del puesto del ser humano en la naturaleza].
- ²³ Winwood Reade, *Savage Africa: being the narrative of a tour in Equatorial, South Western, and North Western Africa; with notes on the habits of the gorilla...*, Smith, Elder and Co., 1863.
- ²⁴ Thomas Henry Huxley, *Evolution and Ethics* (1894), Princeton University Press, 1989.
- ²⁵ Leonard Huxley, *The Life and Letters of Thomas Henry Huxley*, 2 vols., Macmillan, 1900, vol. 2, p. 285.
- ²⁶ Cfr. para ello la clásica biografía de Adrian Desmond, *Huxley*, vol. 1: *The Devil's Disciple*, y vol. 2: *Evolution's High Priest*, Joseph, 1994 y 1997. Para la enfermedad psíquica de Huxley, véase vol. 2.
- ²⁷ Citado por Peter Singer, «Moral, Vernunft und die Tierrechte», en Frans de Waal, *Primaten und Philosophen*, Hanser, 2008, p. 160 [Primates y filósofos].

- ²⁸ Charles Darwin, *Die Abstammung des Menschen und die geschlechtliche Zuchtwahl*, Kröner, 2002, p. 122 [*El origen del ser humano y la selección reproductiva*].
- ²⁹ Frans de Waal, *Primaten und Philosophen*, op. cit., p. 28.
- ³⁰ Cfr. Konrad Lorenz, *Die Rückseite des Spiegels. Versuch einer Naturgeschichte menschlichen Erkennens*, Piper, 1973 [*La otra cara del espejo*].
- ³¹ Konrad Lorenz, *Das so genannte Böse*, Piper, 1984, p. 223 [*Sobre la agresión: el pretendido mal*].
- ³² Michael Ghiselin, *The Economy of Nature and the Evolution of Sex*, University of California Press, p. 247. (Traducción de Richard David Precht.)
- ³³ Jane Goodall, *Wilde Schimpansen. Verhaltensforschung am Gombe-Strom* (1971), Rowohlt Taschenbuch, 1994 [Chimpancés salvajes. Investigación comportamental en el río Gombe].
- ³⁴ Piotr A. Kropotkin, *Memoiren eines Revolutionärs*, vol. 2, Unrast, 2002, p. 319 [*Memorias de un revolucionario*].
- ³⁵ Piotr A. Kropotkin, *Memoiren eines Revolutionärs*, vol. 1, pp. 192-s.
- ³⁶ Julius Hermann von Kirchmann, *Ueber den Communismus der Natur. Ein Vortrag gehalten in dem Berliner Arbeiter-Verein im Februar 1866*, L. Heimann's Verlag, 1872 [*Sobre el comunismo de la naturaleza*].
- ³⁷ Piotr A. Kropotkin, *Gegenseitige Hilfe in der Entwicklung*, Theodor Thomas, 1904, pp. 77-s [*El apoyo mutuo. Un factor de la evolución*].
- ³⁸ Thomas Henry Huxley, en *Nineteenth Century* (1888), p. 165.
- ³⁹ Por ese motivo Kropotkin puede concluir que no fue primero la comida y luego la moral, sino al contrario. Antes de toda caza en común está la moral, es decir, la cooperación. Cfr. ídem, *Die Eroberung des Brotes* (1892) [*La conquista del pan*], Edition Anares, 1989. Respecto a la relevancia de Kropotkin para la cuestión de la alimentación mundial de hoy véase el análisis de Hans Werner Ingensiep y Marc Meinhardt, *Food Ethics in a Globalized World – Reality and Utopia*, en ídem y Franz-Theo Gottwald (ed.), *Food Ethics*, Springer, 2010.
- ⁴⁰ Kropotkin (1904), p. 119.
- ⁴¹ Kropotkin (1904), p. 307.
- ⁴² Wolfgang Köhler, *Intelligenzprüfungen an Menschenaffen* (1917), 2ª ed., Springer, 1921 [*Experimentos sobre la inteligencia de los chimpancés*]; ídem, *Aus der Anthropoidenstation in Teneriffa. Zur Psychologie des Schimpansen. Sitzungsbericht der preussischen Akademie*, Akademie der Wissenschaften, 1921 [*Desde la estación antropeide en Tenerife. Sobre la psicología de los chimpancés*].
- ⁴³ Para el Círculo de Viena, cfr. Hans Jörg Dahms, *Philosophie, Wissenschaft, Aufklärung: Beiträge zur Geschichte und Wirkung des Wiener Kreises*, De Gruyter, 1985 [*Filosofía, ciencia, Ilustración: contribuciones a la historia y repercusión del Círculo de Viena*]; Friedrich Stadler, *Studien zum Wiener Kreis. Ursprung, Entwicklung und Wirkung des Logischen Empirismus im Kontext*, Suhrkamp, 1997 [*El Círculo de Viena*]; Michael Stöltzner y Thomas Uebel, *Wiener Kreis: Texte zur wissenschaftlichen Weltauffassung von Rudolf Carnap, Otto Neurath, Moritz Schlick, Philipp Frank, Karl Menger, Edgar Zilsel und Gustav Bergmann*, Meiner, 2009 [*Círculo de Viena: textos sobre la concepción científica del mundo de...*].
- ⁴⁴ Los escritos más importantes de Paul Grice son: «Meaning», en *Philosophical Review* 64, 1957, pp. 377-388; «Logic and Conversation», en P. Cole y J. L. Morgan (eds.), *Syntax and Semantics*, vol. 3, Speech Acts, Academic Press, 1975; «Further Notes on Logic and Conversation», en P. Cole (ed.), *Syntax and Semantics* 9, Pragmatics, Academic Press, 1978.
- ⁴⁵ Para la importancia de la comprensión del contexto véase también: Erving Goffman, *Forms of Talk*, University of Pennsylvania Press, 1981; John J. Gumperz, *Discourse Strategies. Studies in International Sociolinguistics* 1, Cambridge University Press, 1982; Stephen C. Levinson, *Pragmatics*, Cambridge University Press, 1983; Hans Joas, *Die Kreativität des Handelns*, Suhrkamp, 1992 [*La creatividad de la acción*]; Alessandro Duranti y Charles Goodwin (eds.), *Rethinking Context*, Cambridge University Press, 1992.
- ⁴⁶ Cfr. para lo que sigue: Michael Tomasello, *Die kulturelle Entwicklung des menschlichen Denkens: Zur Evolution der Kognition*, Suhrkamp, 2006 [*La evolución cultural del pensamiento humano...*]; ídem, *Die Ursprünge der Menschlichen Kommunikation*, Suhrkamp, 2009 [*Los orígenes de la comunicación humana*].
- ⁴⁷ Michael Tomasello, *Die Ursprünge der Menschlichen Kommunikation*, p. 16.
- ⁴⁸ Harry J. Jerison, *Evolution of the Brain and Intelligence*, New York Academic Press, 1973; cfr. tb. ídem, *Palaeoneurology and the Evolution of the Mind*, Scientific American, 1976; ídem e Irene Jerison, *Intelligence and Evolutionary Biology*, Springer, 1988.
- ⁴⁹ Terrence Deacon, *The Symbolic Species. The Co-evolution of Language and the Brain*, Norton & Co., 1997.

⁵⁰ Philip Lieberman y P. Crelin, «On the Speech of the Neandertal Man», en *Linguistic Inquiry* 2, 1971, pp. 203-222; Philip Lieberman, *On the Origins of Language*, Macmillan, 1975.

⁵¹ Cfr. W. T. Fitch, «Comparative Vocal Production and the Evolution of Speech: Reinterpreting the Descent of the Larynx», en A. Wray (ed.), *The Transition to Language*, Oxford University Press, 2002; A. M. MacLarnon y G. P. Hewitt, «The evolution of human speech: The role of enhanced breathing control», en *American Journal of Physical Anthropology* 109, 1999, pp. 341-361; Ruth Berger, *Warum der Mensch spricht. Eine Naturgeschichte der Sprache*, Eichborn, 2008 [Por qué habla el hombre. Una historia natural del lenguaje].

⁵² Cfr. Noam Chomsky, *Language and Mind*, Harcourt Brace & World, 1968. Cfr. desde el punto de vista psicológico evolutivo la crítica de Stanley I. Greenspan y Stuart G. Shanker, *Der erste Gedanke. Frühkindliche Kommunikation und die Evolution menschlichen Denkens*, Beltz, 2007 [El crecimiento de la mente y los ambiguos orígenes de la inteligencia].

⁵³ Frente a rumores muy extendidos, los lemmings del Ártico probablemente no se suicidan cuando se arrojan al mar a miles. Más bien se trata de riesgos que aceptan esos animales para abrirse nuevas fuentes de alimentación.

⁵⁴ Martha Nussbaum, «Menschliches Tun und soziale Gerechtigkeit. Zur Verteidigung des aristotelischen Essentialismus», en Holmer Steinfath (ed.), *Was ist ein gutes Leben? Philosophische Reflexionen*, Suhrkamp, 1998, p. 208 [¿Qué es una vida buena? Reflexiones filosóficas].

⁵⁵ Jane Goodall, *Wilde Schimpansen. Verhaltensforschung am Gombe-Strom*, Rowohlt, 1994, p. 41 [Chimpancés salvajes. Investigación comportamental en el río Gombe].

⁵⁶ Para una perspectiva de la investigación de la cooperación entre primates véase Joan B. Silk, «The Evolution of Cooperation in Primate Groups», en Herbert Gintis, Samuel Bowles, Robert Boyd y Ernst Fehr (eds.), *Moral Sentiments and Material Interests. The Foundations of Cooperation in Economic Life*, MIT Press, 2005, pp. 43-73.

⁵⁷ Sorprende cuánto tiempo la consideración de la evolución psicológica del ser humano estuvo dominada por una especie de sociobiología tecnicista. Es evidente que el veloz desarrollo del progreso técnico en la primera mitad del siglo XX produjo este modo de ver las cosas. Ejemplos de ese tecnicismo es Leslie White, *The Evolution of Culture: The Development of Civilization to the Fall of Rome*, McGraw-Hill, 1959, que establece unilateralmente: «Los sistemas sociales son determinados por los sistemas técnicos». Según ello, el progreso de una sociedad como mejor puede reconocerse es en el consumo de energía (!). En la misma dirección va Gerhard Lenski con sus libros: *Power and Privilege. A Theory of Social Stratification*, McGraw-Hill, 1966, y *Human Societies: A Macrolevel Introduction to Sociology*, McGraw-Hill, 1970. También Lenski subordina todos los desarrollos culturales al progreso técnico.

⁵⁸ Robert Trivers, «The evolution of reciprocal altruism», en *Quarterly Review of Biology* 46, 1971, pp. 35-57.

⁵⁹ Respecto a la discusión sobre el despioje, cfr. Robin Dunbar, *Primate Social Systems*, Croom Helm, 1988; ídem, «The functional significance of social grooming in primates», en *Folia Primatologica* 57, 1991, pp. 121-131.

⁶⁰ Cfr. Ronald Clark, *JBS: The Life and Work of J.B.S. Haldane*, Hodder and Stoughton, 1968.

⁶¹ Para la teoría de la fitness véase William Donald Hamilton, «The moulding of senescence by natural selection», en *Journal of Theoretical Biology* 12, 1966, pp. 12-45; ídem, «Selfish and spiteful behaviour in an evolutionary model», en *Nature* 228, 1970, pp. 1218-1220; «The geometry of the selfish herd», en *Journal of Theoretical Biology* 31, 1971, pp. 295-311; «Altruism and related phenomena, mainly in social insects», en *Annual Review of Ecology and Systematics* 3, 1972, pp. 193-232; *Narrow Roads in Gene Land*, vols. 1 y 2, Oxford University Press, 1996 y 2002.

⁶² Cfr. Joan Silk, *The Evolution of Cooperation*, p. 41.

⁶³ Cfr. Jane Goodall, *The Chimpanzees of Gombe. Patterns of Behavior*, Belknap Press, 1986.

⁶⁴ J. Burkart, E. Fehr, C. Efferson y C. P. van Schaik, «Other-regarding preferences in a nonhuman primate: Common marmosets provision food altruistically», en *PNAS* 104 (50), 2007. Van Schaik llega aquí hasta a suponer también en el ser humano un sentido genético de solicitud. Según ello el altruismo sería algo así como la prolongación de los instintos de crianza. De todos modos sigue siendo una libre especulación que nuestros ancestros criaran a sus retoños repartiendo tareas y en común. Nuestros parientes más próximos, los primates, no muestran un comportamiento común en este punto. Habría que preguntar también por qué el instinto de crianza fue tan inseguro entre los hombres en el transcurso de la historia. Durante muchos siglos los hombres se mostraron incompetentes para la crianza de los hijos. Por el contrario, en las grandes ciudades alemanas el instinto de crianza masculino ha aumentado hoy de forma considerable. ¿Cuál de ambos comportamientos es «típicamente específico» de los hombres?

- ⁶⁵ I. S. Bernstein, «The correlation between kinship and behaviour in non-human primates», en P. G. Hepper, *Kin Recognition*, Cambridge University Press, 1991, pp. 6-29.
- ⁶⁶ C. Boesch, C. Bolé, N. Eckhardt y H. Boesch, «Altruism in Forest Chimpanzees: The Case of Adoption», en *PLoS ONE*, January 26, 2010; véase <http://dx.plos.org/10.1371/journal.pone.0008901>.
- ⁶⁷ Martin Seel, Theorien, Fischer, 2009, p. 63 [Teorías].
- ⁶⁸ Peter J. Richerson y Robert Boyd, *Not by Genes Alone. How Culture Transformed Human Evolution*, University of Chicago Press, 2006.
- ⁶⁹ Barbara McClintock, «The origin and behavior of mutable loci in maize», en *Proceedings of the National Academy of Science* 36, 1950. Para la recepción de McClintock en la biología, cfr. Nathaniel C. Comfort, «The real point is control: The reception of Barbara McClintock's controlling elements», en *Journal of the History of Biology* 32, 1999, pp. 133-162.
- ⁷⁰ Eric Kandel, «Genes, nerve cells, and the remembrance of things past», en *Journal of Neuropsychiatry and clinical Neuroscience* 1, 1989, pp. 103-125.
- ⁷¹ Una buena sinopsis del estado de la investigación y discusión de la epigenética la da Christian Schwägerl, «Ein Dogma fällt», en *GEO* 04/2007, pp. 152-166.
- ⁷² En esa situación Richard Dawkins encontró ya en 1976 una salida aparente. Puesto que el influjo de la cultura sobre la evolución del ser humano no se podía negar se inventó lo que llamó «memes». (Cfr. ídem, *Das egoistische Gen*, edición conmemorativa, SPEKTRUM, 2007, pp. 316-334 [*El gen egoísta*]). Memes, según Dawkins, son nuestras ideas y aportaciones culturales. La principal atracción de los memes es que en el curso de la evolución se copian, reproducen y perviven, pues, del mismo modo y manera que nuestros genes. Para algunos biólogos, incluso para muchos legos, con ello se había resuelto el problema. Pero de hecho el concepto de *meme* ofuscó la decisiva diferencia entre evolución biológica y cultural. Por una parte las ideas no son unidades limitadas como los genes. Como corresponde a la naturaleza de nuestro lenguaje, siempre pensamos con poca nitidez. Formulamos medias ideas, ideas ambiguas, ideas equívocas y poco claras. Tampoco las ideas se copian sin más y según el caso se corrigen, sino que se interpretan, matizan, intensifican, etc. Solo personas intelectualmente limitadas toman cada idea de forma literal. La idea de que los humanos transmiten su saber de un modo en principio igual que sus genes es una bonita ocurrencia, pero sin valor científico alguno.
- ⁷³ Cfr. íbid., pp. 102-132.
- ⁷⁴ Birute M. F. Galdikas, *Meine Orang-Utans. Zwanzig Jahre unter den scheuen «Waldmenschen» im Dschungel Borneos*, Scherz, 1995 [Mis orangutanes. Veinte años entre los tímidos «seres humanos del bosque» de la selva de Borneo].
- ⁷⁵ Cfr. la entrevista de Manuela Lenzen con Frans de Waal, «Der Engel im Affen. Frans de Waal findet Bausteine der Moral auch bei unseren Verwandten», en *Die Zeit* (52), 17-12-2003 [«El ángel en el mono. Frans de Waal encuentra componentes de moral también en nuestros familiares»].
- ⁷⁶ Cfr. Frans de Waal, *Chimpanzee Politics: Power and Sex among Apes*, Johns Hopkins University Press, 1982; ídem, *Peacemaking among Primates*, Harvard University Press, 1989.
- ⁷⁷ S. F. Brosnan y Frans de Waal, «Monkeys reject unequal pay», en *Nature* 425, 2003, pp. 297-299.
- ⁷⁸ Frans de Waal, *Primaten und Philosophen. Wie die Evolution die Moral hervorbrachte*, Hanser, 2008, pp. 67-s [Primates y filósofos. La evolución de la moral del simio al hombre].
- ⁷⁹ Íbid., p. 68.
- ⁸⁰ Frans de Waal, en *Die Zeit* (52), 17-12-2003.
- ⁸¹ John Stuart Mill, *Der Utilitarismus*, Reclam, 1976, p. 83 [*El utilitarismo*].
- ⁸² Dominique de Quervain, Urs Fischbacher, Valerie Treyer, Melanie Schellhammer, Armin Schnyder, Alfred Buck y Ernst Fehr, «The Neural Basis of Altruistic Punishment», en *Science* 305, 2004, pp. 1254-1258.
- ⁸³ Sobre el juego del ultimátum, cfr. Werner Güth, Rolf Schmittberger y Bernd Schwarze, «An Experimental Analysis of Ultimatum Bargaining», en *Journal of Economic Behavior and Organization* 3/4, (Diciembre) 1982, pp. 367-388. Sobre las investigaciones recientes de Ernst Fehr con ayuda del juego del ultimátum, cfr. Karl Siegmund, Ernst Fehr y Martin A. Nowak, «Teilen und Helfen/Ursprünge sozialen Verhaltens», en *Spektrum der Wissenschaft*, dossier, cuaderno 5/2006, p. 55; Ernst Fehr y Klaus M. Schmidt, «A Theory of Fairness, Competition, and Cooperation», en *Quarterly Journal of Economics* 114, 1999, pp. 817-868; Ernst Fehr, Simon Gächter y Georg Kirchsteiner, «Reciprocity as a Contract Enforcement Device: Experimental Evidence», en *Econometrica* 65, 1997, pp. 833-860.
- ⁸⁴ El resultado vale sobre todo para estudiantes de universidades de Europa occidental y de Estados Unidos. En un estudio de campo amplio analizaron Joseph Henrich, Robert Boyd, Samuel Bowles, Colin Camerer, Ernst Fehr y Herbert Gintis el comportamiento lúdico en quince culturas diferentes. La oferta de que el primer jugador

hiciera de segundo variaba según cultura desde el 26 por ciento (en una cultura de Sudamérica) hasta el 58 por ciento (en una cultura de Asia). Cfr. ídem, *Foundations of Human Sociality: Economic Experiments and Ethnographic Evidence From Fifteen Small-Scale-Societies*, Oxford University Press, 2004. De todos modos, la importancia de este amplio estudio está cuestionada. Desde el punto de vista etnológico puede objetarse con razón que es probable que los pueblos indígenas preguntados tenían más en consideración las expectativas de los investigadores que el hecho de manifestar sus propias ideas de equidad. También el significado del dinero es diferente en esas culturas, igual que el comportamiento lúdico culturalmente inculcado. Así pues, deducir de las conclusiones del juego del ultimátum preferencias objetivas de equidad en los pueblos indígenas es un asunto bastante espinoso de valor científico limitado.

⁸⁵ Para el juego del dictador, cfr. R. Forsythe, J. Horowitz, N. E. Savin y M. Sefton, «Fairness in Simple Bargaining Experiments», en *Games and Economic Behavior* 6, 1994, pp. 347-369.

⁸⁶ David Hume, *Eine Untersuchung über den menschlichen Verstand*, Jens Kulenkampff (ed.), 12ª ed., Meiner, 1993 [*Investigación sobre el conocimiento humano*].

⁸⁷ David Hume, *My Own Life*, en ídem, *The philosophical works*, 2ª ed. 1882, reedición Scientia 1964, vol. 3, pp. 1-ss. Para la vida y obra de Hume cfr. Gerhard Streminger, Hume, Rowohlt, 1986; Jens Kulenkampff, David Hume, Beck, 2003; Heiner F. Klemme, *David Hume zur Einführung*, Junius, 2007 [*Introducción a David Hume*].

⁸⁸ La crítica apreciación anónima en *The History of the Works of the Learned*, 1739 (November, pp. 353-390; Dezember, pp. 391-404).

⁸⁹ Cfr. para esto y lo que sigue Gerhard Streminger, Hume, Rowohlt, 1986.

⁹⁰ David Hume, *Mein Leben [Mi vida]*, en ídem, *Eine Untersuchung über den menschlichen Verstand*, p. LVIII [*Investigación sobre el conocimiento humano*].

⁹¹ Immanuel Kant, Reflexionen zur Anthropologie, en Akademie Ausgabe XV, p. 592. Cfr. tb. Prolegomena, prólogo IV, 255: «Confieso de buen grado que el recuerdo de David Hume fue justamente el que hace muchos años interrumpió por primera vez mi sueño dogmático y señaló una dirección completamente diferente a mis investigaciones en el campo de la filosofía especulativa. Estaba muy lejos de prestarle atención por lo que respecta a sus conclusiones, que solo obedecían al hecho de que no se imaginó su tarea en total, sino que solo se dio cuenta de una parte de la misma, parte que, sin tener el todo en consideración, no puede ofrecer información alguna. Cuando se comienza por una idea fundada, aunque no desarrollada, que otro nos ha legado, si se sigue reflexionando sobre ella puede esperarse llevarla más lejos de lo que hizo aquel hombre lúcido a quien hay que agradecer la primera chispa de esta luz».

⁹² Cfr. Francis Hutcheson, *Eine Untersuchung über den Ursprung unsere Ideen von Schönheit und Tugend: Über moralisch Gutes und Schlechtes* (1725), Meiner, 1986 [*Una investigación sobre el origen de nuestras ideas de belleza y virtud: sobre el bien y el mal moral*]; Adam Smith, *Theorie der ethischen Gefühle* (1759), Meiner, 2010 [*Teoría de los sentimientos morales*].

⁹³ Gerd Gigerenzer, *Bauchentscheidungen. Die Intelligenz des Unbewussten und die Macht der Intuition*, 3ª ed., Goldmann, 2008 [*Decisiones instintivas. La inteligencia del inconsciente y el poder de la intuición*]; Marc Hauser, *Moral Minds. How Nature Designed Our Universal Sense of Right and Wrong*, Abacus, 2008.

⁹⁴ Jonathan Haidt, «The emotional dog and its rational tail: A social intuitionist approach to moral judgement», en *Psychological Review* 108 (4), 2001, pp. 814-834; cfr. tb. «The new synthesis in moral psychology», en *Science* 316, 2007, pp. 998-1002.

⁹⁵ Jonathan Haidt, S. Koller y M. Dias, «Affect, culture, and morality, or is it wrong to eat your dog?», en *Journal of Personal and Social Psychology* 65, 1993, pp. 613-628.

⁹⁶ Sobre el accidente y la vida de Phineas Gage, cfr. Malcolm MacMillan, *An Odd Kind of Fame: Stories of Phineas Gage*, MIT Press, 2000; John Fleischmann, *Phineas Gage: a Gruesome But True Story about Brain Science*, Mifflin, 2004. Sobre la investigación cerebral en el cráneo de Phineas Gage, cfr. Antonio Damasio, *Descartes' Irrtum. Fühlen, Denken und das menschliche Gehirn*, List Taschenbuch, 2004 [*El error de Descartes. La emoción, la razón y el cerebro humano*].

⁹⁷ Joshua Greene, *The Terrible, Horrible, No Good, Very Bad Truth About Morality and What To Do About It*, Department of Philosophy, Princeton University, 2002.

⁹⁸ A. S. Shenhav y Joshua Greene, *Utilitarian calculations, emotional assessments, and integrative moral judgments: Dissociating neural systems underlying moral judgment* (inédito); Joshua Greene, K. Lowenberg, L. E. Nystrom y J. D. Cohen, *Neural dissociation between affective and cognitive moral disapproval* (inédito).

⁹⁹ Christine Korsgaard, en Herlinde Pauer-Studer (ed.), *Konstruktionen praktischer Vernunft*, Fráncfort del Meno, 2000, pp. 65-s [*Construcciones de razón práctica*].

¹⁰⁰ Kiley Hamlin, Karen Wynn y Paul Bloom, «Social evaluation by preverbal infants», en *Nature* 450, 2007, pp. 557-559.

¹⁰¹ Martin L. Hoffman, *Empathy and moral development: Implications for caring and justice*, Cambridge University Press, Nueva York, 2000.

¹⁰² Cfr. Jean Piaget, *Das moralische Urteil beim Kinde* (1932), 2a ed., Suhrkamp, 1976 [*El criterio moral en el niño*]; ídem, *Sprechen und Denken des Kindes* (1924), Schwann, 1972 [*El nacimiento de la inteligencia en el niño*]; Lawrence Kohlberg, *Zur kognitiven Entwicklung des Kindes* (1969), Suhrkamp, 1974 [*Sobre el desarrollo cognitivo del niño*]; ídem, *Zur Psychologie der Moralentwicklung*, Suhrkamp, 1995 [*Psicología del desarrollo moral*]; Robert L. Selman, *Zur Entwicklung des sozialen Verstehens. Entwicklungspsychologische und klinische Untersuchungen*, Suhrkamp, 1984 [*Sobre el desarrollo de la comprensión social. Investigaciones psicológico-evolutivas y clínicas*].

¹⁰³ Sobre la empatía en niños de dieciocho meses, véase también la investigación de Felix Warneken y Michael Tomasello, «Altruistic Helping in Human Infants and Young Chimpanzees», en *Science* 3, vol. 311, 2006, pp. 1301-1303. Los investigadores observaron en ella cómo los niños pequeños intentaban ayudar a personas que trataban de abrir la puerta de un armario. Está bien claro que se daban cuenta de la intención y que se mostraban dispuestos a ayudar de modo totalmente espontáneo y sin requerimientos. Si los adultos demostraban que podían abrir ellos mismos la puerta, los niños pequeños dejaban de ayudar.

¹⁰⁴ Dale F. Hay y S. Pawlby, «Prosocial development in relation to children's and mother's psychological problems», en *Child Development* 74, 2003, pp. 1314-1327; Dale F. Hay, S. Pawlby, A. Angold, G. T. Harold y D. Sharp, «Pathways to violence in the children of depressed mothers», en *Developmental Psychology* 39, 2003, pp. 1083-1094; D. F. Hay, A. J. Payne y A. J. Chadwick, «Peer relations in childhood», en *Journal of Child Psychology and Psychiatry* 45, 2004, pp. 84-108. Cfr. tb. Doris Bischof-Köhler, *Spiegelbild und Empathie*, Huber, 1989 [Imagen refleja y empatía]; Ervin Staub, *Entwicklung prosozialen Verhaltens*, Urban & Schwarzenberg, 1982 [Desarrollo del comportamiento prosocial]; Reinhard Tausch y Annemarie Tausch, *Erziehungspsychologie. Begegnung von Person zu Person*, Hogrefe, 1991 [*Psicología de la educación. Relación persona a persona*]; Jutta Kienbaum, *Entwicklungsbedingungen prosozialer Responsivität in der Kindheit*, Pabst Science Publishers, 2003 [Condiciones del desarrollo de la capacidad de respuesta prosocial en la niñez].

¹⁰⁵ Sobre la biografía de Ernst Fehr, cfr. «Was ist gerecht? Der Wirtschaftswissenschaftler Ernst Fehr über unser angeborenes Bedürfnis nach Fairness, selbstlose Einzelkinder und die Frage, wie viel Ungerechtigkeit eine Gesellschaft aushält. Ein Gespräch mit Stefan Klein», en *Die Zeit* 31, Zeitmagazin, 23-7-2009.

¹⁰⁶ Ernst Fehr, Bettina Rockenbach y Helen Bernhard, «Egalitarianism in young children», en *Nature* 454, 2008, p. 1079.

¹⁰⁷ Ming Hsu, «The Right and the Good: Distributive Justice and Neural Encoding of Equity and Efficiency», en *Science Express*, 8-5-2008.

¹⁰⁸ Para el juego de confianza, cfr. Ernst Fehr y Simon Gächter, «Altruistic Punishment in Humans», en *Nature* 415, 2002, pp. 137-140.

¹⁰⁹ Daria Knoch, A. Pascual-Leone, K. Meyer, V. Treyer y Ernst Fehr, «Diminishing reciprocal fairness by disrupting the right prefrontal cortex», en *Science* 314, 2006, pp. 829-832; cfr. tb. Daria Knoch, Frédéric Schneider, Daniel Schunk, Martin Hohmann y Ernst Fehr, «Disrupting the prefrontal cortex diminishes the human ability to build a good reputation», en *Proceedings of the National Academy of Sciences of the USA*, 2010, doi: 10.1073/pnas.0911619106.

¹¹⁰ Michael Kosfeld, Markus Heinrichs, Paul J. Zak, Urs Fischbacher y Ernst Fehr, «Oxytocin increases trust in humans», en *Nature* 435, 2005, pp. 673-676.

¹¹¹ Jay N. Giedd y otros, «Brain Development during childhood and adolescence: A longitudinal MRI study», en *Nature Neuroscience* 2/10, 1999, pp. 861-863. Responsable del empujón al crecimiento de los adolescentes es la mielina, que conforma la sustancia blanca del cerebro. La mielina es una especie de superconductor. Si los axones, las largas prolongaciones filamentosas de las neuronas, están revestidos de ella, la velocidad de la transmisión de la señal entre las neuronas se eleva hasta treinta veces más. Entre los diez y los veinte años se dobla el número de esos revestimientos. En realidad es una buena noticia. Pero las nuevas conexiones revestidas del cerebro tienen también un inconveniente. Cuanto mejor revestidos estén nuestros axones, más fuertes se hacen al mismo tiempo. Las conexiones establecidas una vez ya no son ahora tan flexibles. Muchos investigadores del cerebro ven en ello, por ejemplo, el motivo por el que los niños pequeños aprenden idiomas mejor y más intuitivamente que los niños de más de diez años. Lo que es útil por un lado, por otro acarrea inconvenientes. En general se supone, de todos modos, que el grosor de los revestimientos es un buen punto de referencia para medir la inteligencia de las personas. Cuanto más gruesa sea la capa de mielina, más rápido trabaja el cerebro; aunque, como se ha dicho, a costa de la flexibilidad. ¿Podría ser por ello que los alumnos que satisfacen con mayor rapidez y precisión los requerimientos de sus profesores no son necesariamente los más creativos?

- ¹¹² Robert McGivern, Julie Andersen, Desiree Byrd, Kandis L. Mutter y Judy Reilly, «Cognitive efficiency on a match to sample task decreases at the onset of puberty in children», en *Brain cognition* 50 (1), 2002, pp. 73-89.
- ¹¹³ Yasuko Minoura, «A sensitive period for the incorporation of a cultural meaning system: A study of Japanese children growing up in the United States», en *Ethos* 20, 1992, pp. 304-339.
- ¹¹⁴ Richard Alexander, *The Biology of Moral Systems*, Aldine Transaction, 1987; Robert Wright, *Jenseits von Gut und Böse. Die biologischen Grundlagen unserer Ethik*, Limes, 1996 [Más allá del bien y del mal. Los fundamentos biológicos de nuestra ética]; Robert Frank, *Passions within Reasons. The Strategic Role of the Emotions*, Norton, 1988; Matt Ridley, *Die Biologie der Tugend. Warum es sich lohnt, gut zu sein*, Ullstein, 1997, p. 194 [La biología de la virtud. Por qué vale la pena ser bueno].
- ¹¹⁵ Matt Ridley, *Die Biologie der Tugend*, p. 194.
- ¹¹⁶ Jürgen Kaube, «Weibchen», en *FAZ* 256, 4-11-2009.
- ¹¹⁷ A la formulación «survival of the nicest» recurren hoy tanto representantes de la teoría del egoísmo como sus críticos. El desarrollo más antiguo del concepto que conozco procede de Elliott Sober y David Sloan Wilson, *Unto Others: The Evolution and Psychology of Unselfish Behavior*, Harvard University Press, 1999.
- ¹¹⁸ Christine Korsgaard, en Frans de Waal, *Primaten und Philosophen*, Hanser, 2008, p. 118.
- ¹¹⁹ Georg Simmel, *Einleitung in die Moralphilosophie. Eine Kritik der ethischen Grundbegriffe*, 2 vols., 2ª ed., Cotta, 1911, vol. 1, p. 86 [Introducción a la ciencia de la moral. Una crítica de los conceptos fundamentales éticos].
- ¹²⁰ Una tabla muy ilustrativa, que contrapone la ética racional del sentimiento de los filósofos y sus ideas de «egoísmo» y «altruismo» a las definiciones de la ética evolucionista del éxito, se encuentra en Eckart Voland, Paul Winkler y Hans Werner Ingensiep, *Evolution des Menschen (4). Evolution des Verhaltens – biologische und ethische Dimensionen*, Studienheft des Deutschen Instituts für Fernstudien an der Universität Tübingen, 1990, p. 112 [Evolución del ser humano (4). Evolución del comportamiento...].
- ¹²¹ *Ibid.*, p. 87.
- ¹²² Sigmund Freud, *Das Ich und das Es: Metapsychologische Schriften*, 12ª ed., Fischer Taschenbuch, 1992 [El yo y el ello: Escritos metapsicológicos].
- ¹²³ Daniel Kahneman y Alan Krueger, «A Survey Method for Characterizing Daily Life Experience: The Day Reconstruction Method», en *Science* 306, 2004, pp. 1776-1780; ídem, «Developments in the Measurement of Subjective Well-Being», en *Journal of Economic Perspectives* 20 (1), 2006, pp. 3-24.
- ¹²⁴ Jaak Panksepp y J. Burgdorf, «50k-Hz chirping (laughter?) in response to conditioned and unconditioned tickle-induced reward in rats: effects of social housing and genetic variables», en *Behavioral Brain Research* 115, 2000, pp. 25-38.
- ¹²⁵ Jaak Panksepp, «Beyond a joke: From animal laughter to human joy», en *Science* 308, 2005, p. 62.
- ¹²⁶ Jaak Panksepp, *Affective Neuroscience: The Foundations of Human and Animal Emotions*, Oxford University Press, 1998; ídem, *The Archaeology of Mind, Neural Origins of Human Emotion*, Norton & Company, 2010.
- ¹²⁷ H. A. Hofmann, M. E. Benson y Russell D. Fernald, «Social status regulates growth rate: consequences for life-history strategies», en *Proceedings of the National Academy of Science* 96, 1999, pp. 14171-14176.
- ¹²⁸ Thomas Insel y Russell D. Fernald, «How the Brain Processes Social Information: Searching for the Social Brain», en *Annual Review of Neuroscience* 27, 2004, pp. 697-722.
- ¹²⁹ Harry F. Harlow y M. K. Harlow, «Psychopathology in monkeys», en H. D. Kimmel (ed.), *Experimental Psychology, Recent Research and Theory*, Academic Press, 1971.
- ¹³⁰ Ernst Fehr, Urs Fischbacher y Michael Kosfeld, «Neuroeconomic Foundations of Trust and Social Preferences», en *American Economic Review, Papers & Proceedings* 95 (2), 2005, pp. 346-351.
- ¹³¹ Joachim Bauer, *Prinzip Menschlichkeit. Warum wir von Natur aus kooperieren*, 3ª ed., Heyne, 2008, p. 37 [El principio humanidad. Por qué cooperamos por naturaleza].
- ¹³² *Ibid.*, p. 39.
- ¹³³ Jorge Moll, Jordan Grafman y otros, «Human Fronto-Mesolimbic Networks Guide Decisions About Charitable Donation», en *Proceedings of the National Academy of Sciences* 103 (42), 2006, pp. 15623-15628. De todos modos las ambiciones de Jorge Moll van mucho más allá de esa serie de test. Entre todos los investigadores del cerebro él aventura el modelo más ambicioso y amplio para explicar nuestro sentir, decidir y obrar moral. La teoría se llama *Event-feature-emotion-complex framework* (EFEC). Según ella, los sentimientos morales surgen de una combinación de tres elementos: del saber estructurado de acontecimientos (*structured-event-knowledge*), de las propiedades socialmente perceptivas y funcionales (*social perceptual and functional features*) y de estados centrales de motivación (*central motive states*). El proceso en el cerebro se reparte en tres ámbitos: nuestro

lóbulo frontal (el córtex prefrontal) graba nuestras experiencias y desarrolla de ahí esquemas de reacción determinados. Cuando sucede algo que ya conozco o algo parecido reacciono cada vez del mismo modo o parecido. Las propiedades socialmente perceptivas y funcionales filtran en cada situación lo esencial para nosotros de toda una plétora de experiencias afluyentes: un gesto, una sonrisa, un movimiento, pero también un presunto sentido oculto en lo que alguien hace. La región cerebral que más participa en esto es el surco superior del lóbulo temporal (sulcus temporalis superior). Los estados centrales de motivación no proceden de las funciones superiores del cerebro, como los dos componentes citados. Más bien se sitúan en el diencéfalo, en el sistema límbico y aquí, sobre, todo en el hipotálamo. Ahí se forman emociones como hambre, agresión, excitación sexual, cansancio, etc. Según ello, el proceso de un sentimiento y decisión moral aparecería así: mis características perceptivas y funcionales perciben algo concreto. Veo a alguien que me da pena, o un hecho que me enfada. Mi saber estructurado de acontecimientos me procura entonces informaciones globales que me permiten por experiencia valorar la situación. ¿Ha sucedido algo malo? ¿He de hacer algo? ¿He de intervenir o no? ¿Se me requiere directamente a actuar o no? Para ello efluyen del sistema límbico sentimientos megafónicos: tristeza, miedo, rabia, etc. Este modelo tiene ventajas para el tratamiento clínico, porque los menoscabos de una de las tres funciones explican muy bien por qué ciertas personas aparecen como «irresponsables» en sus comportamientos sociales y morales, por ejemplo los autistas. Está por ver si el EFEC puede contribuir, por otra parte, a clarificar la cuestión de la prioridad del sentimiento frente a la razón.

¹³⁴ Martin Seel, *Theorien*, p. 34.

¹³⁵ Para la vida y obra de Aristóteles, cfr. Otfried Höffe, *Aristoteles*, 3ª ed., Beck, 2006; ídem, *Die Nikomachische Ethik*, 2ª ed., Akademie-Verlag, 2006; Christof Rapp, *Aristoteles zur Einführung*, Junius, 2007.

¹³⁶ Se trata de Helmut Jungermann, Hans-Rüdiger Pfister y Katrin Fischer, *Die Psychologie der Entscheidung*, 2ª ed., Spektrum, 2005 [La psicología de la decisión].

¹³⁷ La comparación con el amante no procede de Aristóteles, sino de mí. O más exactamente de mi padre. Más exactamente aún, del profesor de matemáticas de mi padre, cuya sabiduría rezaba: la diferencia entre poder y «saber cómo se hace» es muy fácil. Un eunuco sabe también cómo se hace. Pero a pesar de ello no puede.

¹³⁸ El estudio sobre la influencia del ruido sobre nuestra disposición a ayudar procede de K. E. Matthews y L. K. Cannon, «Environmental Noise Level as a Determinant of Helping Behaviour», en *Journal of Personality and Social Psychology* 32, 1975, pp. 571-577.

¹³⁹ Cfr. para ello el tratado sobre la amistad de la *Ética nicomaquea* (EN) de Aristóteles, libro IX.

¹⁴⁰ EN I, 9, 1099a31-1099b6.

¹⁴¹ EN VII, 13, 1153a14-s.; X, 4, 1174b33.

¹⁴² En este punto Aristóteles y Kant coinciden. No así en el utilitarismo, en el que la cuestión de la autoimagen se pone entre paréntesis improcedentemente y no desempeña papel alguno en la motivación del obrar. Tanto para Aristóteles como para Kant, de lo que se trata es de hacer coincidir las acciones concretas con el modo de comportamiento considerado bueno y correcto por principio. Ese modo de comportamiento es para Aristóteles el ideal virtuoso, para Kant la máxima. Por el contrario, una ética que no persiga nuestro *spagat* entre ideal y acción ni las tensiones que de ahí se derivan no roza el núcleo del problema.

¹⁴³ Citado por Peter Knauer, *Handlungsnetze. Über das Grundprinzip der Ethik*, Books on demand GmbH, 2002, p. 12 [Redes de acción. Sobre el principio fundamental de la ética].

¹⁴⁴ Cfr. Edward Westermarck, *The Origin and Development of the Moral Ideas*, 2 vols., Macmillan, 1906/1908, aquí vol. 1, p. 3: «It will, moreover, appear that a moral estimate often survives the cause from which it sprang».

¹⁴⁵ Edward Westermarck, *The History of Human Marriage*, Macmillan, 1891 [Historia del matrimonio].

¹⁴⁶ Edward Westermarck, *Ethical Relativity*, Kegan Paul, 1932, p. 147, nota 60: «Could it be brought home to people that there is no absolute standard in morality, they would perhaps be somewhat more tolerant in their judgments, and more apt to listen to the voice of reason».

¹⁴⁷ Michael Schmidt-Salomon intenta una variante moderna de esa idea en *Jenseits von Gut und Böse. Warum wir ohne Moral die besseren Menschen sind*, Pendo, 2009 [Más allá del bien y del mal. Por qué sin moral somos los seres humanos mejores]. Según esta, no necesitamos una «moral» en el sentido de un orden prefijado sino solo una «ética» en el sentido de reglas prácticas mínimas.

¹⁴⁸ «He embodied, with an exceptional, militant power, a current of thought which renewed our social and moral understanding, and out of which grew the first efforts to develop a comprehensive description of mankind.» Citado por Edward Westermarck, *The History of Human Marriage. With a New Introduction of Prof. Yogesh Atal*, Logos Press, 2007, p. IX.

¹⁴⁹ Para la lista de Murdock, cfr. Christoph Antweiler, *Heimat Mensch. Was uns alle verbindet*, Murmann, 2009, pp. 15-s [Patriota. Qué nos une a todos].

¹⁵⁰ El malentendido de la «universalidad del amor romántico», muy extendido también entre antropólogos, se debe a un extenso estudio de William Jankowiak y Edward Fisher de los últimos años 1980 y 1990. Preguntaron a 168 culturas diferentes por cuatro elementos del amor: 1) por el canto de canciones de amor; 2) por amantes que se fugan contra la voluntad de sus padres; 3) por soportes culturales de información que informan del dolor personal y de la añoranza de una persona amada, y 4) por alusiones folclóricas a uniones románticas. (Resumido en William Jankowiak, *Intimacies. Love and Sex Across Cultures*, Columbia University Press, 2008.) Los investigadores llegaron con ello al dudoso resultado de que el «amor romántico» no es una invención de la cultura occidental sino universal. Para una crítica a esta rápida conclusión, cfr. las objeciones de la nota 84 en el capítulo «Capuchinos chillones», p. 90 de este libro. Cfr. tb. mi crítica en *Liebe. Ein unordentliches Gefühl*, Goldmann, 2009 [Amor. Un sentimiento desordenado].

¹⁵¹ «Society is the birthplace of the moral consciousness», Edward Westermarck, *The Origin...*, vol. 2, p. 740.

¹⁵² Kwame Anthony Appiah, *Ethische Experimente. Übungen zum guten Leben*, C. H. Beck, 2009, p. 76 [Experimentos de ética].

¹⁵³ Por supuesto, los mangyan no se sienten ellos mismos viviendo un Shangri-La real, para ello viven económicamente con demasiada modestia. Si su destino material, no obstante, no es muy malo se debe en gran parte a los misioneros y las ONG, que se preocupan de ellos.

¹⁵⁴ James Hilton, *Lost Horizon* (1933), alemán: *Irgendwo in Tibet*, Reichner, 1936 [Horizontes perdidos].

¹⁵⁵ Para la cultura de los mangyan véase Jürg Helbling, *Verwandschaft, Macht und Produktion. Die Alangan-Mangyan im Nordosten von Mindoro, Philippinen*, Dietrich Reimer Verlag, 1996 [Parentesco, poder y producción...].

¹⁵⁶ Para las cifras, cfr. Christoph Antweiler, *Heimat Mensch*, Murmann, 2009, p. 102.

¹⁵⁷ *Ibid.*, p. 110. La lista de los pueblos pacíficos aparece en: [www. peacefulsocieties.org](http://www.peacefulsocieties.org) (por cierto que en ella faltan los mangyan).

¹⁵⁸ El antropólogo estadounidense Napoleon Chagnon afirmaba esto en serio. Con la investigación de los indios yanomami sudamericanos llegó a la conclusión: «Los hombres que mataban tenían más del doble de mujeres y tres veces más descendencia que los no-asesinos», en *idem*, *Yanomamo. The fierce people*, Rinehart & Winston, 1968. Que esa tesis es tan especulativa como inconsistente lo mostraron Brian Fergusson, *Yanomani welfare: a political history*, Santa Fe School of American Research, 1995, y Patrick Tierney, *Darkness in El Dorado*, Norton & Company, 2000.

¹⁵⁹ Así por ej. Eckart Voland en una entrevista del *Süddeutsche Zeitung* del 19-2-2009: «La historia de la humanidad fue siempre un proceso de competencia de grupos por mejores oportunidades de vida, y en muchos pueblos naturales se ve aún hoy: no conocen el encuentro neutral. Si el vecino tiene el mejor territorio se compite por él, incluso violentamente». Que la formación de grupo conduce de forma inevitable a la competencia es una idea de Thomas Henry Huxley. Como se ve por la afirmación de Voland, tal idea resulta para algunos inquebrantable a pesar de los nuevos conocimientos.

¹⁶⁰ Cfr. para ello las observaciones de campo de Joseph H. Manson y Richard W. Wrangham, «Intergroup aggression in chimpanzees and humans», en *Current Anthropology* 32, 1991, pp. 369-390. Véase tb. Stephen Le Blanc, *Constant Battles: The Myth of the Peaceful Noble Savage*, St. Martin's Press, 2003, quien del comportamiento de los chimpancés deduce con cierta simpleza el comportamiento bélico de los seres humanos.

¹⁶¹ Richard Gabriel, *The Culture of War: Invention and early development*, Greenwood Press, 1990, pp. 4-s.

¹⁶² Jürg Helbling, *Tribale Kriege. Konflikte in Gesellschaften ohne Zentralgewalt*, Campus, 2006, pp. 105-s [Guerras tribales. Conflictos en sociedades sin poder central].

¹⁶³ Según Helbling ese «mecanismo para evitar conflictos violentos funciona también entre individuos: del mismo modo, estos pueden cambiar de grupo sin perjuicios económicos, cosa que hacen con frecuencia. Por el contrario, el intercambio de genes no parece ser ningún motivo para el cambio de grupo. A los cazadores recolectores, así como a la mayoría de los demás seres humanos, les dan ampliamente igual los genes» (comunicación personal).

¹⁶⁴ Jürg Helbling, *Tribale Kriege*, p. 166.

¹⁶⁵ Según Helbling, muchas guerras siguen la estructura del «dilema de los presos», llamado así por Albert William Tucker, de la Princeton University: dos personas encausadas de haber cometido un delito son detenidas por la policía. Pero la policía solo puede demostrar de ambos infracciones menores a la ley de armas, no el robo cometido entre los dos. En esta situación la policía acude a un truco: interroga a los detenidos por separado y hace a ambos la siguiente oferta: si un detenido confiesa no va a la cárcel, pero su cómplice sí, durante cinco años. Si los dos confiesan ambos van cuatro años a la cárcel. Si ninguno confiesa la policía solo puede demostrar la infracción contra la ley de armas y ambos tienen que ir un año a la cárcel. El mejor resultado lo alcanzan ambos detenidos si callan (cada uno un año, es decir, dos años de cárcel entre los dos). Si el primer detenido (A)

sospecha que el otro (B) guarda silencio, A tiene la mayor ventaja si delata a B. Lo mismo vale si A sospecha que B le traiciona. Visto así parece que lo mejor para ambos detenidos, de forma independiente, es delatarse mutuamente. Aunque para *ambos* juntos lo mejor es guardar silencio. Según Helbling esta situación vale también para muchas guerras. Bajo condiciones anárquicas parece a menudo más favorable atacar al otro para no ser atacado uno mismo. Solo un poder central impide esta escalada y juzga (idealmente) según el punto de vista mejor para ambos a la vez. Y ese sería sin duda a menudo evitar la guerra. Visto así puede decirse que las condiciones anárquicas refuerzan el egoísmo individual (de una persona, de un grupo, de un pueblo), mientras que los poderes centrales favorecen el egoísmo total (varias personas/grupos/pueblos): un argumento en favor de una democracia (nacional e internacional) con jerarquías y en contra del anarquismo.

¹⁶⁶ Jürg Helbling, *Tribale Kriege*, p. 166.

¹⁶⁷ Günther Anders, *Die Antiquiertheit des Menschen*, vol. 1: *Über die Seele des Lebens im Zeitalter der zweiten industriellen Revolution*, 7ª ed., C. H. Beck, 1988, p. 264 [La obsolescencia del hombre].

¹⁶⁸ Thomas Metzinger, *Der Ego-Tunnel. Eine neue Philosophie des Selbst: Von der Hirnforschung zur Bewusstseinsethik*, Berlin Verlag, 2009, p. 21 [El túnel-ego. Una nueva filosofía del sí mismo: de la investigación cerebral a la ética de conciencia].

¹⁶⁹ Martin Seel, *Theorien*, p. 22.

¹⁷⁰ Gerd Gigerenzer, *Bauchentscheidungen*, p. 45.

¹⁷¹ *Ibid.*, p. 150.

¹⁷² Sobre la investigación reciente acerca de la autoatención en el obrar, véase también C. S. Carver y M. F. Scheier, *Attention and self-regulation: A control theory approach to human behavior*, Springer, 1981; R. F. Kidd y L. Marshall, «Self-Reflection, Mood, and Helpful Behavior», en *Journal of Research in Personality* 16, 1982, pp. 319-334; F. X. Gibbons y Robert A. Wicklund, «Self-focused and helping behavior», en *Journal of Personality and Social Psychology* 43, 1982, pp. 462-474; F. X. Gibbons, «Self-attention and behavior: A review and theoretical update», en M. P. Zanna (ed.), *Advances in Experimental Social Psychology* 23, 1990, pp. 249-303, Academic Press; P. M. Gollwitzer y Robert A. Wicklund, «Self-symbolizing and the neglect of others' perspectives», en *Journal of Personality and Social Psychology* 48, 1982, pp. 702-715; B. O. Stephenson y Robert A. Wicklund, «Self-directed attention and taking the other's perspective», en *Journal of Experimental Social Psychology* 19, 1983, pp. 58-77; Robert A. Wicklund y M. Eckert, *The self-knower: A hero under control*, Plenum, 1992; S. P. Sinha y P. Nayyar, «Crowding effects of density and personal space requirements among older people: The impact of self-control and social support», en *Journal of Social Psychology* 140 (16), 2000, pp. 721-728; W. B. Mendes, J. Blascovich, S. Hunter, B. Lickel y J. T. Jost, «Threatened by the Unexpected: Physiological Responses During Social Interactions With Expectancy-Violating Partners», en *Journal of Personality and Social Psychology* 92, 2007, pp. 698-716.

¹⁷³ John R. G. Dyer, Anders Johansson, Dirk Helbing, Iain D. Couzin y Jens Krause, «Leadership, consensus decision making and collective behaviour in humans», en *Philosophical Transactions of the Royal Society* 364, 2009, pp. 781-789.

¹⁷⁴ Culum Brown, Kevin Laland, Jens Krause, *Fish Cognition and Behavior*, BBC Audiobooks, 2006.

¹⁷⁵ I. D. Couzin, Jens Krause, R. James, G. D. Ruxton y N. R. Franks, «Collective memory and spatial sorting in animal groups», en *Journal of Theoretical Biology* 218, 2002, pp. 1-12.

¹⁷⁶ Es un fenómeno conocido que a veces baste con ver algo o pensar en algo para haberlo de hecho. Este proceso inconsciente, que antes se llamó «efecto Carpentier» y hoy la mayoría de las veces «efecto ideomotor», está muy bien investigado neurobiológicamente. Es evidente que la conexión entre los impulsos mentales y las neuronas de la acción, que producen nuestros movimientos musculares, son a veces sorprendentemente cortas y rápidas.

¹⁷⁷ Sobre las neuronas espejo, cfr. Giacomo Rizzolatti y Corrado Sinigaglia, *Empathie und Spiegelneurone: Die biologische Basis des Mitgefühls*, Suhrkamp, 2008 [Las neuronas espejo: los mecanismos de la empatía emocional].

¹⁷⁸ El cerebelo no tiene en principio altas funciones cognitivas pero es responsable de los procesos de aprendizaje que automatiza nuestro cuerpo. Cuando parpadeamos o nuestros dedos parecen orientarse «como por sí mismos» sobre el teclado de un piano o de un ordenador, se trata de una consecución del cerebelo. De todos modos, desde hace dos decenios se multiplican los indicios de la participación del cerebelo en tareas cognitivas como el pensamiento espaciovisual o incluso en el hablar y reconocer el lenguaje. Así, por ejemplo, hoy se explica la dislexia como un fallo funcional del cerebelo.

¹⁷⁹ Sobre la «cifra-Dunbar», cfr. Malcolm Gladwell, *The Tipping Point*, Little Brown, 2000.

¹⁸⁰ Cfr. para ello James Surowiecki, *Die Weisheit der vielen: Warum Gruppen klüger sind als Einzelne*, Goldmann, 2007 [Cien mejor que uno: La sabiduría de la multitud].

- ¹⁸¹ Para la definición de Craig Reynolds del comportamiento grupal véase su página web: www.red3d.com.
- ¹⁸² Martin Seel, *Theorien*, p. 139.
- ¹⁸³ *Ibíd.*, p. 140.
- ¹⁸⁴ Cfr. para ello Joachim Bauer, Warum ich fühle, was du fühlst. Intuitive Kommunikation und das Geheimnis der Spiegelneurone, Hoffmann und Campe, 2005, pp. 57-61 [Por qué siento lo que tú sientes. Comunicación intuitiva y el secreto de las neuronas espejo].
- ¹⁸⁵ Siegfried Kracauer, Das Ornament der Masse, Essays, Suhrkamp, 1963, p. 59 [*El ornamento de la masa*].
- ¹⁸⁶ Samuel Bowles y Herbert Gintis, *Optimal Parochialism: The Dynamics of Trust and Exclusion in Networks*, University of Massachusetts, 2000; Helen Bernhard, Urs Fischbacher y Ernst Fehr, «Parochial altruism in humans», en *Nature* 442, 2006, pp. 912-915; Ernst Fehr y Herbert Gintis, «Human Nature and Social Cooperation: Analytical and Experimental Foundations», en *Annual Review of Sociology* 33, 2007, pp. 43-64.
- ¹⁸⁷ Ernst Fehr, Bettina Rockenbach y Helen Bernhard, «Egalitarianism in young children», en *Nature* 454, 2008, p. 1079.
- ¹⁸⁸ Samuel Bowles, «Conflict: Altruism's midwife. Generosity and solidarity towards one's own may emerged only in combination with hostility towards outsiders», en *Nature* 456, 2008, pp. 326-327.
- ¹⁸⁹ Peter Sloterdijk, *Im Weltinnenraum des Kapitals*, Suhrkamp, 2005, p. 102 [*En el mundo interior del capital*].
- ¹⁹⁰ Entrevista con Eckart Voland en el *Süddeutsche Zeitung* del 19-2-2009.
- ¹⁹¹ Christopher R. Browning, *Ganz normale Männer. Das Reserve-Polizeibataillon 101 und die «Endlösung» in Polen*, 5ª ed., Rowohlt, 2009, pp. 21-22 [Hombres completamente normales. El Batallón de Policía 101 y la «solución final» en Polonia].
- ¹⁹² En total, los 500 miembros del batallón asesinaron a unas 38.000 personas y deportaron a 45.000 al campo de exterminio de Treblinka.
- ¹⁹³ Browning, p. 70.
- ¹⁹⁴ Browning, p. 241.
- ¹⁹⁵ Browning, pp. 246-247.
- ¹⁹⁶ A esta conclusión llegó también el psicólogo social Solomon Asch en un experimento clásico. En un grupo de participantes supuestamente casuales se trataba de valorar la longitud de una línea en comparación con otras tres. Si los demás participantes en el experimento estimaban mal la longitud de la línea (a propósito), el candidato puesto a prueba se dejaba llevar también por ese falso juicio. Evidentemente pensaba que la mayoría no puede equivocarse. Cfr. Solomon Asch, «Effects of group pressure upon the modification and distortion of judgment», en H. Guetskow (ed.), *Groups, leadership, and men*, Carnegie Press, 1951, pp. 76-92.
- ¹⁹⁷ Harald Welzer, *Täter. Wie aus ganz normalen Menschen Massenmörder werden*, 3ª ed., Fischer, 2009, p. 117 [Delincuentes. Cómo personas normales se convierten en asesinos de masas].
- ¹⁹⁸ *Ibíd.*, p. 117.
- ¹⁹⁹ Cfr. *ibíd.*, pp. 116-117.
- ²⁰⁰ La primera publicación de sus resultados la hizo Milgram en el artículo «Behavioral study of obedience», en *Journal of abnormal and social psychology* 67, 1963, pp. 371-378; cfr. tb. *idem*, *Obedience to Authority: An Experimental View*, HarperCollins, 1974.
- ²⁰¹ Véase *Could Abu Ghraib happen again? Psychologists call for greater attention to role of peers and superiors in prison scandal*, en la página web de Susan Fiske: <http://www.princeton.edu/pr/news/04/q41125-fiske.htm>.
- ²⁰² S. Ulrich, «Fernsehspiel mit dem Tod», en *Süddeutsche Zeitung*, 18-3-2010.
- ²⁰³ Daniel Pauly, «Anecdotes and the shifting baseline syndrome of fisheries», en *Trends in Ecology and Evolution* 10, 1995, p. 430.
- ²⁰⁴ Harald Welzer, *Klimakriege. Wofür im 21. Jahrhundert getötet wird*, Fischer, 2008, p. 211 [Guerras climáticas: por qué mataremos (y nos matarán) en el siglo XXI].
- ²⁰⁵ *Ibíd.*, p. 233.
- ²⁰⁶ *Ibíd.*, pp. 221-231.
- ²⁰⁷ William Isaac Thomas y Dorothy Swaine Thomas, *The Child in America*, Knopf, 1928, p. 572.
- ²⁰⁸ Ernst Fehr, *Die psychologische Wende in der Ökonomik*, en: <http://www.iew.uzh.ch/institute/people/fehr/publications/stgallen02.pdf> [El giro psicológico en la economía].
- ²⁰⁹ Thomas Shelley Duval y Robert A. Wicklund, *A theory of objective self-awareness*, Academic Press, 1972; Thomas Shelley Duval, V. Duval y R. Neely, «Self-focus, felt responsibility and helping behavior», en *Journal of*

Personality and Social Psychology 37, 1979, pp. 1769-1778; Thomas Shelley Duval, P. J. Silvia y N. Lalwani, *Self-awareness and causal attribution: A dual-systems theory*, Kluwer Academic Publishers, 2001.

²¹⁰ Kathleen Martin Ginis, S. M. Burke y L. Gauvin, «Exercising with others exacerbates the negative effects of mirrored environments on sedentary women's feeling states», en *Psychology and Health* 22, 2007, pp. 945-962.

²¹¹ Para la biografía, cfr. Annette Schäfer, «Mr. Flow und die Suche nach dem guten Leben», en *Psychologie heute* 3, 2005, pp. 42-48.

²¹² Csikszentmihályi y Figurski, «Self-awareness and aversive experience in everyday life», en *Journal of Personality* 50, 1982, pp. 15-28.

²¹³ La valoración de este ocho por ciento de autorreferencia es controvertida. Para el psicólogo social Thomas Mussweiler un ocho por ciento no es poco: «Si se tiene en cuenta lo mucho que los contenidos de nuestros pensamientos están prefijados (trabajo, actividades rutinarias) me parece que el ocho por ciento es muy considerable» (comunicación personal).

²¹⁴ Lawrence Kohlberg, *Die Psychologie der Moralentwicklung*, Suhrkamp, 1996 [*La psicología del desarrollo moral*].

²¹⁵ Christopher R. Browning, *Ganz normale Männer*, Rowohlt, 2009, p. 107.

²¹⁶ Harald Welzer, *Täter*, Fischer, 2009, p. 38.

²¹⁷ «Lucien Lux au sujet de son mandat, son état d'esprit et son bilan personnel», en *Luxemburger Wort*, 30-1-2009.

²¹⁸ La diferencia entre postura por principio y comportamiento de hecho es el fundamento de la *Theory of reasoned action* de Martin Fishbein e Icek Ajzen, *Belief, Attitude, Intention, and Behavior*, Addison-Wesley, 1975.

²¹⁹ Thomas Mussweiler, Katja Rüter y Kai Epstude, «The man who wasn't there. Subliminal social standards influence self-evaluation», en *Journal of Experimental Social Psychology* 40, 2004, pp. 689-696.

²²⁰ Cfr. Thomas Mussweiler y Fritz Strack, «The "Relative Self": Informational and Judgmental Consequences of Comparative Self-Evaluation», en *Journal of Personality and Social Psychology* 79, 2000, pp. 23-38; ídem, y Katja Rüter y Kai Epstude, «The Ups and Downs of Social Comparison: Mechanisms of Assimilation and Contrast», en *Journal of Personality and Social Psychology* 87, 2004, pp. 832-844; ídem y Kai Epstude, «What you feel is how you compare: How comparisons influence the social induction of affect», en *Emotion* 9, 2009, pp. 1-14.

²²¹ Jonathon D. Brown, N. J. Novick, K. Lord y J. M. Richards, «When Gulliver travels: Social context, psychological closeness, and self-appraisals», en *Journal of Personality and Social Psychology* 62, 1992, pp. 717-727. Cfr. tb. Penelope Lockwood y Ziva Kunda, «Superstars and Me: Predicting the Impact of Role Models on the Self», en *Journal of Personality and Social Psychology* 73, 1997, pp. 91-103.

²²² Thomas Mussweiler y Katja Rüter, «What Friends Are For! The use of Routine Standards in Social Comparison», en *Journal of Personality and Social Psychology* 85, 2003, pp. 467-481.

²²³ Cfr. Andrian Kreye, «Bushs Kriegsrhetorik hat ausgedient», en *Süddeutsche Zeitung*, 1-4-2009.

²²⁴ Terry Eagleton, *Der Sinn des Lebens*, Ullstein, 2008, p. 27 [*El sentido de la vida*].

²²⁵ Elliot Aronson, Timothy D. Wilson y Robin M. Akert, *Sozialpsychologie*, 6ª ed., Pearson Studium, 2008, p. 163 [*Psicología social*].

²²⁶ Cfr. para ello Russ H. Fazio, «Self-perception theory: A current perspective», en M. P. Zanna, J. M. Olson y C. P. Herman (eds.), *Social influence: The Ontario Symposium*, vol. 5, Erlbaum, 1987, pp. 129-250. El tema de investigación de Fazio es mostrar cómo valoramos informaciones por lo que nos son útiles y confirman nuestro sentimiento de autoestima. Las personas que son buenas en matemáticas consideran las aptitudes matemáticas, por ejemplo, mucho más centrales para la inteligencia que personas que no son buenas en matemáticas.

²²⁷ Leon Festinger, *A Theory of Cognitive Dissonance*, Stanford University Press, 1957; ídem, *Theorie der Kognitiven Dissonanz*, Martin Irle y Völker Montmann (eds.), Hans Huber-Verlag, 1978.

²²⁸ Cfr. para ello Leon Festinger, H. W. Riecken y Stanley Schachter, *When Prophecy Fails*, University of Minnesota Press, 1956.

²²⁹ Cfr. para ello las investigaciones del discípulo de Festinger, Elliot Aronson, «Applying social psychology to prejudice reduction and energy conservation», en *Personality and Social Psychology Bulletin* 16, 1990, pp. 118-132; ídem, *The social animal*, Worth/Freeman, 8ª ed., 1999.

²³⁰ Drew Westen, *The Political Brain. The Role of Emotion in Deciding the Fate of the Nation*, Public Affairs, 2008.

²³¹ «None of the circuits involved in conscious reasoning were particularly engaged ... essentially, it appears

as if partisans twirl the cognitive kaleidoscope until they get the conclusions they want ... everyone ... may reason to emotionally biased judgments when they have a vested interest in how to interpret “the facts”», en: <http://www.nytimes.com/2006/01/24/science/24find.html> (Traducción de R. D. P.).

²³² Heinrich Popitz, *Soziale Normen*, Suhrkamp, 2006, p. 162.

²³³ Talcott Parsons, *The Social System*, Free Press, 1951.

²³⁴ Upton Sinclair, *I, Candidate for Governor: And How I Got Licked* (1935), reedición, University of California Press, 1994, p. 109.

²³⁵ Niklas Luhmann, *Soziale Systeme: Grundriss einer allgemeinen Theorie*, 13ª ed., Suhrkamp, 1987 [Sistemas sociales. Esbozo de una teoría general].

²³⁶ Cfr. Niklas Luhmann, *Paradigm Lost. Über die ethische Reflexion der Moral*, Suhrkamp, 1989 [Paradigm Lost. Sobre la reflexión ética de la moral].

²³⁷ Cfr. para ello Niklas Luhmann y Stephan Pförtner (eds.), *Theorietechnik und Moral*, Suhrkamp, 1978 [Técnica teórica y moral].

²³⁸ Cfr. para ello R. F. Baumeister y T. F. Hetherington, «Self-regulation failure: An overview», en *Psychological Inquiry* 7, 1996, pp. 1-15; R. F. Baumeister y K. D. Vohs, *Handbook of self-regulation: Research, theory and applications*, Guilford, 2004.

²³⁹ Para la lucha de Luhmann con la moral, véase también su obra tardía aparecida póstumamente, *Die Moral der Gesellschaft*, Detlef Horster (ed.), Suhrkamp, 2008 [La moral de la sociedad].

²⁴⁰ El vídeo se encuentra en: <http://email.eva.mpg/~warneken/ideo.htm>.

²⁴¹ Felix Warneken y Michael Tomasello, «Altruistic helping in human infants and young chimpanzees», en *Science* 311 (3), 2006, pp. 1301-1303; Felix Warneken, F. Chen y Michael Tomasello, «Cooperative activities in young children and chimpanzees», en *Child Development* 77 (3), 2006, pp. 640-663; Felix Warneken, B. Hare, A. P. Melis, D. Hanus y Michael Tomasello, «Spontaneous altruism by chimpanzees and young children», en *PLoS Biology* 5 (7), 2007, pp. 1414-1420; Felix Warneken y Michael Tomasello, «Helping and cooperation at 14 months of age», en *Infancy* 11 (3), 2007, pp. 271-294.

²⁴² Felix Warneken y Michael Tomasello, «Extrinsic rewards undermine altruistic tendencies in 20-month-olds», en *Developmental Psychology* 44 (6), 2008, pp. 1785-1788.

²⁴³ Richard Fabes, J. Fulse y N. Eisenberg, «Effects of rewards on children's prosocial motivation: A socialization study», en *Developmental Psychology* 25, 1989, pp. 509-515.

²⁴⁴ Georg Simmel, *Philosophie des Geldes* (1900/1907), reedición Anaconda Verlag, 2009 [Filosofía del dinero].

²⁴⁵ Cfr. ibíd., p. 15: la primera parte del libro ha de «dar a comprender la esencia del dinero desde las condiciones de la vida general, la otra desde la efectividad del dinero», y p. 14: «La forma histórica del dinero, cuya idea y estructura intento desarrollar desde sentimientos de valor, desde la praxis respecto a las cosas y desde las relaciones de reciprocidad de las personas, como sus presupuestos, la rastrea ahora la segunda parte, sintética, en sus repercusiones en el mundo interior: en el sentimiento vital de los individuos, en la concatenación de sus destinos, en la cultura general».

²⁴⁶ Ibíd., p. 698.

²⁴⁷ Ibíd., p. 692.

²⁴⁸ Ibíd., p. 189.

²⁴⁹ Brian Knutson, G. W. Fong, S. M. Bennett, C. S. Adams y D. Hommer, «A region of mesial prefrontal cortex tracks monetarily rewarding outcomes: Characterization with rapid event-related FMRI», en *NeuroImage* 18, 2003, pp. 263-272. Cfr. tb. ídem, P. Winkielman, M. Paulus y J. L. Trujillo, «Affective influence on judgments and decisions: Moving towards core mechanisms», en *Review of General Psychology* 11, 2007, pp. 179-192; ídem, J. Bhanji, R. E. Cooney, L. Atlas e I. H. Gotlib, «Neural responses to monetary incentives in major depression», en *Biological Psychiatry* 63, 2008, pp. 686-692.

²⁵⁰ Armin Falk, Bernd Weber, Antonio Rangel y Matthias Wibral, «The medial prefrontal cortex exhibits money illusion», en *Proceedings of the National Academy of Sciences* 106 (13), 2009, pp. 5025-5028.

²⁵¹ Karl Marx, *Das Kapital. Kritik der politischen Ökonomie*, tomo I, 39ª ed., Dietz Verlag, 2008, p. 147 [El capital. Crítica de la economía política].

²⁵² Cfr. tb. para ello Eva Illouz, *Der Konsum der Romantik. Liebe und kulturelle Widersprüche im Kapitalismus*, Suhrkamp, 2007 [El consumo de la utopía romántica. Amor y contradicciones culturales en el capitalismo].

²⁵³ Dan Ariely, *Denken hilft zwar; nützt aber nichts. Warum wir immer wieder unvernünftige Entscheidungen treffen*, Droemer, 2008, p. 105 [Pensar ayuda pero no sirve de nada. Por qué siempre tomamos decisiones

irracionales.].

²⁵⁴ *Ibíd.*, p. 117.

²⁵⁵ Esta versión sigue a Hans Holzhaider, «Ein Gärtner pflegt den Hass», en *Süddeutsche Zeitung*, 6-5-2009.

²⁵⁶ Marie-Jean-Antoine-Nicolas de Caritat, marqués de Condorcet, *Discours prononcé à l'assemblée nationale, au nom de l'académie des sciences*, en ídem, *O Euvres* (12 vols., 1847-1849), reimpreso en Frommann-Holzboog, 1968, vol. 1, p. 511.

²⁵⁷ William Makepeace Thackeray, *On Being Found Out*, en ídem, *Werke*, vol. 20, Londres, 1869, pp. 125-132.

²⁵⁸ Cfr. para lo que sigue Heinrich Popitz, *Soziale Normen*, Suhrkamp, 2006, pp. 159-174 [Normas sociales].

²⁵⁹ *Ibíd.*, p. 164.

²⁶⁰ *Ibíd.*, p. 167.

²⁶¹ Jürgen Schmieder, *Du sollst nicht lügen! Von einem, der auszog, ehrlich zu sein*, C. Bertelsmann, 2010 [No has de mentir. De uno que decidió ser sincero].

²⁶² Michael T. Young, *The Rise of Meritocracy 1870-2033*, Thames and Hudson, 1958.

²⁶³ Cfr. para ello, «The Queen asks why no one saw the credit crunch coming», en *Daily Telegraph*, 5-11-2008. Cfr. tb. Wolf Lepenies, «Auf der Suche nach dem wahren Fortschritt», en *Die Welt*, 27-10-2009.

²⁶⁴ Jaron Lanier, «Warum die Zukunft uns noch braucht», en *FAS*, 17-1-2010.

²⁶⁵ Max Stirner, *Der Einzige und sein Eigentum*, Reclam, 1972, p. 5 [*El único y su propiedad*].

²⁶⁶ Pierre Bourdieu y otros, *Der Einzige und sein Eigenheim*, Vsa, 1998 [*El único y su vivienda propia*].

²⁶⁷ Philip Brickman, D. Coates y R. J. Janoff-Bulman, «Lottery Winners and Accident Victims: Is Happiness relative?», en *Journal of Personality and Social Psychology* 36, 1978, pp. 917-927.

²⁶⁸ Richard E. Lucas, «Adaptation and the Set-Point Model of Subjective Well-Being. Does Happiness Change After Major Life Events», en *Current Directions in Psychological Science* 16, 2007, pp. 75-79.

²⁶⁹ Lewis Carroll, *Alice hinter den Spiegeln*, Insel, 1963 [*Alicia detrás del espejo*].

²⁷⁰ Georg Simmel, *Philosophie des Geldes*, Anaconda, 2009, pp. 464-ss.

²⁷¹ Mathias Binswanger, *Die Treitmühlen des Glücks*, Herder, 2006 [*La rutina diaria de la felicidad*].

²⁷² Meinhard Miegel, *Exit. Wohlstand ohne Wachstum*, 3ª ed., Propyläen, 2010, p. 52 [*Exit. Bienestar sin crecimiento*].

²⁷³ *Ibíd.*, pp. 52-53.

²⁷⁴ Ernst Fehr y Jean-Robert Tyran, *Limited Rationality and Strategic Interaction – The Impact of the Strategic Environment on Nominal Inertia*, University of St. Gallen Department of Economics, working paper series, 2002.

²⁷⁵ Ernst Fehr, «Mit Neuroökonomik das menschliche Wesen ergründen», en *NZZ (Neue Zürcher Zeitung)*, 25/26-6-2005.

²⁷⁶ En Alemania (2010) el presupuesto de defensa (31.100 millones) es tres veces mayor que los gastos de educación (10.800 millones).

²⁷⁷ También Ecuador (2008) y Bolivia (2009), recurriendo a su tradición india, han introducido mientras tanto en sus Constituciones el concepto de «buena vida» (*sumak kawsay*).

²⁷⁸ «Bhutan will das Bruttonationalglück messen», en *Der Tagesspiegel*, 23-3-2008.

²⁷⁹ Joseph Stiglitz, *Im freien Fall. Vom Versagen der Märkte zur Neuordnung der Weltwirtschaft*, Siedler, 2010, pp. 355-s [*Caída libre: el libre mercado y el hundimiento de la economía mundial*].

²⁸⁰ *Ibíd.*, p. 161.

²⁸¹ *Ibíd.*, p. 355.

²⁸² *Ibíd.*, p. 356.

²⁸³ Puede encontrarse en Internet: www.worldvaluessurvey.com.

²⁸⁴ Cfr. Richard A. Easterlin, «Will Raising the Incomes of All Increase the Happiness of All?», en *Journal of Economic Behaviour and Organization* 27, 1995, pp. 35-47.

²⁸⁵ Citado por Meinhard Miegel, *Exit. Wohlstand ohne Wachstum*, p. 31.

²⁸⁶ *Ibíd.*, p. 30.

²⁸⁷ Claus Leggewie y Harald Welzer, *Das Ende der Welt, wie wir sie kannten. Klima, Zukunft und die Chancen der Demokratie*, Fischer, 2009, p. 74 [*El fin del mundo que conocíamos. Clima, futuro y oportunidades de la democracia*].

²⁸⁸ *Ibíd.*, p. 81.

²⁸⁹ Jared Diamond, *Kollaps. Warum Gesellschaften überleben oder untergehen*, 4ª ed., Fischer Taschenbuch

Verlag, 2010, pp. 103-153 [*Colapso. Por qué unas sociedades perviven y otras mueren*].

²⁹⁰ *Ibíd.*, p. 153.

²⁹¹ Las palabras textuales de Angela Merkel: «[El camino] es, en una palabra: quiero que todos intentemos crear ahora rápida y decididamente los presupuestos para un crecimiento nuevo y mayor. Crear crecimiento es el objetivo de nuestro gobierno». Véase: www.bundesregierung.de/Content/DE/Regierungserklärung/2009/2009-11-10-merkel-neue-Regierung.html.

²⁹² Meinhard Miegel, *Exit*, p. 11.

²⁹³ John Stuart Mill, *Grundsätze der politischen Ökonomie*, tomo III, libro 4, 3ª ed. alemana, Fues (Reisland), 1869, p. 60 [*Principios de economía política*].

²⁹⁴ Se alude a Hans-Olaf Henkel, *Die Abwacker: Wie Zocker und Politiker unsere Zukunft verspielen*, Heyne, 2009 [Los desmanteladores: cómo los tahúres y los políticos pierden jugando nuestro futuro]; Wolfgang Clement y Friedrich Merz: *Was jetzt zu tun ist: Deutschland 2.0.*, Herder, 2010 [Lo que hay que hacer ahora: Alemania 2.0].

²⁹⁵ El pasaje profético de Benjamin reza: «En el capitalismo se percibe una religión, es decir, el capitalismo sirve esencialmente a la satisfacción de las mismas preocupaciones, angustias, intranquilidades a las que antes respondían las llamadas religiones. La demostración de esa estructura religiosa del capitalismo, no solo, como piensa Weber, como una formación religiosamente condicionada, sino como un fenómeno esencialmente religioso, llevaría hoy al extravío de una polémica universal desmedida. No podemos ver la red en la que estamos. Más tarde, sin embargo, se verá con perspectiva», Walter Benjamin, «Kapitalismus als Religion (Fragment)», en *idem*, *Gesammelte Schriften*, vol. 6, Suhrkamp, 1991, pp. 100-102 [*Capitalismo como religión*].

²⁹⁶ A las teorías del crecimiento más conocidas pertenece el modelo Harrod-Domar keynesiano (1942), según el cual el crecimiento se determina por las leyes de la *demanda de bienes de inversión* por parte de la economía y de la demanda de bienes de consumo por parte de los consumidores. El modelo Solow-Swan (1956) se orienta más *al progreso técnico* que a la demanda. De él provienen también teorías del crecimiento llamadas endógenas, que incluyen, naturalmente, los costes de innovación del progreso técnico. Según él, todo invento técnico y su entrada en producción presupone que la inversión se paga por ganancias futuras. Justo aquí conecta también Binswanger.

²⁹⁷ Hans Christoph Binswanger, *Die Wachstumsspirale. Geld, Energie und Imagination in der Dynamik des Marktprozesses*, Metropolis, 2006 [La espiral del crecimiento. Dinero, energía e imaginación en la dinámica del proceso de mercado]. Cfr. tb. *idem* (ed.), *Geld & Wachstum. Zur Philosophie und Praxis des Geldes*, Weitbrecht, 1994 [Dinero y crecimiento. Para una filosofía y praxis del dinero]; *idem*, *Die Glaubensgemeinschaft der Ökonomen. Essays zur Kultur der Wirtschaft*, Gerling, 1998 [La comunidad de fe de los economistas. Ensayos sobre la cultura de la economía].

²⁹⁸ Claus Leggewie y Harald Welzer, *Das Ende der Welt...*, pp. 12-13.

²⁹⁹ Thomas Mann, *Buddenbrooks*, Fischer, 2007, 2.a parte, cap. 4, p. 174.

³⁰⁰ Luca Pacioli, *Abhandlung über die Buchhaltung* (1494), Schäfer-Poeschel, 2009, pp. 88-s [Tratado de contabilidad].

³⁰¹ Adam Smith, *Der Wohlstand der Nationen*, Anaconda, 2009, libro 4, cap. 2 [*El bienestar de las naciones*].

³⁰² *Ibíd.*, libro 1, cap. 10.

³⁰³ Roger de Weck, *Nach der Krise. Gibt es einen anderen Kapitalismus?*, Nagel & Kimche, 2009, p. 21 [Después de la crisis. ¿Hay otro capitalismo?].

³⁰⁴ *Ibíd.*, pp. 11-12.

³⁰⁵ Cfr. para ello Gebhard Kirchgässner, *Homo o economicus – Das ökonomische Modell individuellen Verhaltens und seine Anwendung in den Wirtschafts- und Sozialwissenschaften*, 3ª ed., Mohr Siebeck, 2008 [Homo *æconomicus*. El modelo económico de comportamiento individual y su...]; Reiner Manstetten, *Das Menschenbild in der Ökonomie – Der homo *æconomicus* und die Anthropologie von Adam Smith*, Karl Alber, 2ª ed., 2002 [La imagen del hombre en la economía...]; Niels Goldschmidt et al., *Vom homo *æconomicus* zum homo culturalis. Handlung und Verhalten in der Ökonomie*, Lit-Verlag, 2009 [Del Homo *æconomicus* al Homo culturalis. Acción y comportamiento en la economía].

³⁰⁶ «(Political economy) does not treat the whole of man's nature as modified by the social state, nor of the whole conduct of man in society. It is concerned with him solely as a being who desires to possess wealth, and who is capable of judging the comparative efficacy of means for obtaining that end», en John Stuart Mill, «On the Definition of Political Economy, and on the Method of Investigation Proper to It», en *idem*, *Essays on Some Unsettled Questions of Political Economy*, Longmans, Green, Reader & Dyer, 1874, pp. 38-48. (Traducción R. D. P.)

³⁰⁷ Friedrich Schneider, «Wir sind alle sprachlos», en *Financial Times Deutschland*, 2-3-2009.

- ³⁰⁸ Cfr. George A. Akerlof y Robert J. Shiller, *Animal Spirits. Wie Wirtschaft wirklich funktioniert*, Campus, 2009 [*Animal spirits: cómo influye la psicología humana en la economía*]; Nouriel Roubini et al., *Das Ende der Weltwirtschaft und ihre Zukunft*, Campus, 2010 [El final de la economía mundial y su futuro].
- ³⁰⁹ Citado por Meinhard Miegel, *Exit*, p. 181.
- ³¹⁰ *Kölner Stadt-Anzeiger*, 31 julio/1 agosto 2010.
- ³¹¹ Cfr. para ello Dan Ariely, *Denken hilft zwar, nützt aber nichts*, pp. 39-40.
- ³¹² Cfr. «Kein Manager ist 50 Millionen wert», en *STERN.DE* del 11-12-2007.
- ³¹³ Joseph Stiglitz, *Im freien Fall*, p. 347.
- ³¹⁴ Sobre la VOC, véase Jürgen G. Nagel, *Abenteuer Fernhandel. Die Ostindienkompanien, Wissenschaftliche Buchgesellschaft*, 2007 [La aventura del comercio internacional. Las compañías de las Indias Orientales]; Roelof van Gelder, *Das ostindische Abenteuer*, Convent, 2004 [La aventura india oriental].
- ³¹⁵ Adam Smith, *Der Wohlstand der Nationen*, libro 5, cap. 1, parte III.
- ³¹⁶ Cfr. para ello Michael S. Aßländer y Peter Ulrich, *60 Jahre soziale Marktwirtschaft, Illusionen und Reinterpretationen einer ordnungspolitischen Integrationsformel*, Haupt, 2009 [60 años de economía social de mercado, ilusiones y reinterpretaciones de una fórmula de integración de orden político].
- ³¹⁷ Cfr. Wilhelm Röpke, *Die Lehre von der Wirtschaft*, Julius Springer, 1937 [La teoría de la economía]; ídem, *Gesellschaftskrise der Gegenwart* (1942), 6ª ed., Haupt, 1979 [Crisis social de nuestro tiempo].
- ³¹⁸ «Die Zivilisation ist bedroht», entrevista con Jeremy Rifkin en *TAZ (Tageszeitung, Berlin)*, 1-9-2000.
- ³¹⁹ Daniel Bell, *Die nachindustrielle Gesellschaft*, Campus, 1976 [El advenimiento de la sociedad postindustrial].
- ³²⁰ Joseph Stiglitz, *Im freien Fall*, pp. 345-346.
- ³²¹ Wilhelm Röpke, *Jenseits von Angebot und Nachfrage* (1958), 2ª ed., Haupt, 1979 [Más allá de la oferta y la demanda]. Igualmente desilusionado se manifiesta el economista estadounidense Charles Edward Lindblom en su estudio, apoyado en Röpke, *Jenseits von Markt und Staat*, Klett-Cotta, 1980 [Más allá del mercado y el Estado].
- ³²² Paralelamente, también las ciencias del espíritu, la filosofía y la politología se despidieron casi por completo de su competencia para temas científico-económicos, de modo que se hizo un vacío.
- ³²³ John Maynard Keynes, *The General Theory of Employment, Interest and Money*, Macmillan, 1936, pp. 161-162: «Even apart from the instability due to speculation, there is the instability due to the characteristic of human nature that a large proportion of our positive activities depend on spontaneous optimism rather than mathematical expectations, whether moral or hedonistic or economic. Most, probably, of *our decisions* to do something positive, the full consequences of which will be drawn out over many days to come, can only be taken as the result of animal spirits – a spontaneous urge to action rather than inaction, and not as the outcome of a weighted average of quantitative benefits multiplied by quantitative probabilities».
- ³²⁴ Me refiero a Charles Darwin, *Über die Entstehung der Arten durch natürliche Zuchtwahl* (1859) [Sobre el origen de las especies por selección natural].
- ³²⁵ Ernst Fehr en conversación con Stefan Klein, «Was ist gerecht?», en *ZEITmagazin*, 22-9-2009.
- ³²⁶ Meinhard Miegel, *Exit*, p. 15.
- ³²⁷ Roger de Weck, *Nach der Krise*, pp. 24-s.
- ³²⁸ Hubert Seipel, «Die Welt des Josef Ackermann», *ARD*, 2-8-2010.
- ³²⁹ Hans von Hagen, «Gottes Werk und Dibelius' Beitrag», en *Süddeutsche Zeitung*, 15-1-2010.
- ³³⁰ Ronald Dore hace un análisis claro como el agua de esa ilusión: *Stock Market Capitalism: Welfare Capitalism*, Oxford University Press, 2000.
- ³³¹ Así es también la tesis del bróker Dirk Müller en *Weltwirtschaft oder Jahrhundertcha nce: Wie Sie das Beste aus Ihrem Geld machen können*, Droemer/Knaur, 2010 [Economía mundial u oportunidad del siglo: cómo usted puede hacer lo mejor con su dinero].
- ³³² Por un Estado fuerte así, que intervenga más en la economía planificando de antemano, aboga también el precursor del liberalismo británico Anthony Giddens en su libro *The Politics of Climate Change*, John Wiley & Sons, 2009 [La política del cambio climático].
- ³³³ Jürgen Mittelstraß, «Wirtschaft und Ethos», en *FAZ*, 9-10-2009.
- ³³⁴ Colin Crouch, *Postdemokratie*, Suhrkamp, 2008, p. 140 [Posdemocracia].
- ³³⁵ Felix Ekardt, *Das Prinzip Nachhaltigkeit. Generationengerechtigkeit und globale Gerechtigkeit*, C. H. Beck, 2005 [El principio sostenibilidad. Justicia generacional y justicia global].
- ³³⁶ Herman Daly, *Towards a Steady-State Economy*, Freeman & Company, 1973; ídem, *Steady-State*

Economics (1977), 2ª ed., Island Press, 1991; ídem, *Wirtschaft jenseits von Wachstum*, Pustet, 1999 [La economía más allá del crecimiento].

³³⁷ Herman Daly, «A Steady-State Economy» (2008), en: *steadystate-revolution.org/files/pdf/Daly_UK_Paper.pdf*.

³³⁸ Herman Daly, «Big Idea. A Steady-State-Economy», en *Adbuster* 81, 17-12-2008.

³³⁹ Todo lo contrario: así, por ejemplo, el año pasado y a pesar de una leve caída de los beneficios la productora de software SAP elevó los *boni* casi un 80 por ciento. En el caso de la Heidelberg Cement el bonus anual subió en torno al 70 por ciento, a pesar de que el superávit anual bajó más del 90 por ciento. También Adidas y Beiersdorf elevaron los *boni* aunque las ganancias cayeron.

³⁴⁰ *Swissinfo und Agenturen*, 17-11-2008.

³⁴¹ Fuente: Wikipedia, «Staatsverschuldung» («endeudamiento estatal», «deuda pública»).

³⁴² Véase: *www.helmut-creutz.de*.

³⁴³ Anette Dowideit, «Kreditkarten bringen die Banken in Bedrängnis», en *Die Welt*, 26-9-2008.

³⁴⁴ Véase: *www.epochetimes.de*.

³⁴⁵ Vgl. Hanno Beck, «Angriff auf den Homo oeconomicus», en *FAZ*, 2-3-2009.

³⁴⁶ Cfr. entre otros Hans-Werner Sinn, *Kasino-Kapitalismus. Wie es zur Finanzkrise kam, und was jetzt zu tun ist*, Ullstein, 2010 [Cómo se llegó a la crisis y qué hay que hacer ahora]; Peter Bofinger, *Ist der Markt noch zu retten? Warum wir jetzt einen starken Staat brauchen*, Ullstein, 2010 [¿Puede salvarse aún el mercado? Por qué necesitamos ahora un Estado fuerte]; Heiner Flassbeck, *Gescheitert. Warum die Politik vor der Wirtschaft kapituliert*, Westend, 2009 [Fracasados. Por qué la política capitula ante la economía]. Las propuestas más precisas las hace Roger de Weck, *Nach der Krise. Gibt es einen anderen Kapitalismus?*, Nagel & Kimche, 2009 [Después de la crisis. ¿Hay otro capitalismo?].

³⁴⁷ La idea surgió en un congreso de la Geberit GmbH & Co KG sobre todo por impulsos del señor Karl Spachmann.

³⁴⁸ Bill Gates en *Der Spiegel* 26/2009, p. 78.

³⁴⁹ Véase: *www.buergergemeinschaft-rathenauplatz-ev.de*.

³⁵⁰ Claus Leggewie y Harald Welzer, *Das Ende der Welt...*, p. 180.

³⁵¹ *Ibid.*, p. 202.

³⁵² Meinhard Miegel, *Exit*, p. 205.

³⁵³ Axel Honneth, *Das Ich im Wir. Studien zur Anerkennungstheorie*, Suhrkamp, 2010, aquí sobre todo pp. 261-279 [El yo en nosotros. Estudios sobre la teoría del reconocimiento].

³⁵⁴ Véase: *www.mentor-leselernhelfer.de*.

³⁵⁵ Véase: *www.mentor-hamburg.de*.

³⁵⁶ Alasdair MacIntyre, *Der Verlust der Tugend. Zur moralischen Krise der Gegenwart*, Suhrkamp, 1995 [La pérdida de la virtud. Sobre la crisis moral del presente]; Charles Taylor, *Wieviel Gemeinschaft braucht die Demokratie? Aufsätze zur politischen Philosophie*, Suhrkamp, 2001 [¿Cuánta comunidad necesita la democracia? Ensayos sobre filosofía política]; Michael Sandel, *Liberalism and the Limits of Justice*, Cambridge University Press, 1998. Para la discusión sobre el comunitarismo véase la recopilación de Axel Honneth, *Kommunitarismus – Eine Debatte über die moralischen Grundlagen moderner Gesellschaften*, Campus, 1993 [Comunitarismo: Un debate sobre los fundamentos morales de las sociedades modernas]. Véase también Michael Haus, *Kommunitarismus: Einführung und Analyse, Vs-Verlag für Sozialwissenschaften*, 2003 [Comunitarismo. Introducción y análisis], y Christel Zahlmann, *Kommunitarismus in der Diskussion*, Rotbuch, 1994 [Comunitarismo en discusión].

³⁵⁷ Louis-Sébastien Mercier, *Das Jahr 2440. Ein Traum aller Träume*, Suhrkamp, 1982 [El año 2440. Un sueño de todos los sueños].

³⁵⁸ Citado por «Fair spielen, mehr gewinnen», en *brand eins*, 01/2002.

³⁵⁹ Peter Sloterdijk, «Die Revolution der gebenden Hand», en *FAZ*, 13-6-2009.

³⁶⁰ Cfr. Die Mitte stärken. *Deutschlandprogramm der FDP 2009* (Fortalecer el centro. Programa para Alemania del Partido Liberal): «Nuestra simple y comprensible tarifa en tres niveles de 10, 25 y 35 por ciento disminuye la presión fiscal y crea el espacio de juego económico que los ciudadanos y las empresas necesitan urgentemente (p. 5) (...). Para ello recibe cada ciudadano –sea adulto o niño– una suma básica de 8.004 euros. Además para ingresos de hasta 20.000 euros rige un tipo imponible del 10 por ciento, para ingresos entre 20.000 y 50.000 euros uno del 25, para ingresos a partir de 50.000 euros uno del 35 por ciento». Véase: *www.deutschlandprogramm.de*.

³⁶¹ Véase: *www.stern.de/politik/deutschland/stern-umfrage-gutverdiener-wuerden-mehr-steuern-zahlen-*

1576480.html.

³⁶² Véase: <http://arno.unimaas.nl/show.cgi?fid=621>.

³⁶³ Meinhard Miegel, *Exit*, p. 172.

³⁶⁴ Karl Marx/Friedrich Engels, *Werke* (MEW), vol. 5, Dietz, 1959, p. 22.

³⁶⁵ Ralf Dahrendorf, *Marx in Perspektive. Die Idee des Gerechten im Denken von Karl Marx*, Dietz, 1952 [Marx en perspectiva. La idea de lo justo en el pensamiento de Karl Marx].

³⁶⁶ El último intento por ahora –la proyectada fusión de los Estados federados de Berlín y Brandeburgo en 1996– no fracasó por la política sino por los ciudadanos de Brandeburgo, que no quisieron dar ese paso. De todos modos la fusión de una ciudad-Estado federado, como Berlín, con un Estado federado, como Brandeburgo, es un asunto especialmente espinoso. No sin razón los 2,5 millones de habitantes de Brandeburgo temían degradarse a ser solo el entorno de la capital (3,4 millones de habitantes). Las ventajas financieras que ello conllevaba no se las explicaron claramente. El debate entero de la fusión se produjo sobre todo en torno a la cuestión de cómo se podían conseguir mejoras financieras para la muy endeudada Berlín.

³⁶⁷ *Dpa*, 17-6-2010.

³⁶⁸ Para el análisis de la privatización de los servicios públicos, cfr. Klaus König y Angelika Benz (eds.), *Privatisierung und staatliche Regulierung. Bahn, Post und Telekommunikation, Rundfunk, Nomos*, 1997 [Privatización y regulación estatal. Ferrocarril, correos y telecomunicación, radiodifusión]; Markus Kajewski, «Public Services and Trade Liberalization: Mapping the Legal Framework», en *Journal of International Economic Law* 6 (2), 2003, pp. 341-367; Roland Atzmüller y Christoph Hermann, «Liberalisierung öffentlicher Dienstleistungen in Österreich und der EU. Auswirkungen auf Beschäftigung, Arbeitsbedingungen und Arbeitsbeschäftigungen», FORBA-Studie, 2004; «Ausverkauft. Wie das Gemeinwohl zur Privatsache wird», *Le Monde diplomatique* 6, 2009.

³⁶⁹ Colin Crouch, *Postdemokratie*, p. 127.

³⁷⁰ Cfr. «Die Lektion British Rail», en *Ausverkauft*, p. 4.

³⁷¹ Wilhelm Heitmeyer, «Autoritärer Kapitalismus, Demokratieentleerung und Rechtspopulismus. Eine Analyse von Entwicklungstendenzen», en Wilhelm Heitmeyer et al. (eds.), *Schattenseiten der Globalisierung*, Suhrkamp, 2001, pp. 497-534 [Lados sombríos de la globalización].

³⁷² Cfr. Barbara Dickhaus y Kristina Dietz, *Öffentliche Dienstleistungen unter Privatisierungsdruck. Folgen von Privatisierung und Liberalisierung öffentlicher Dienstleistungen in Europa*, WEED-Arbeitspapier, 2004, en: www.kommunale-info.de, p. 69 [Servicios públicos bajo presión de privatización...].

³⁷³ Heinrich Popitz, *Phänomene der Macht*, Mohr Siebeck, 2ª ed., 2004, pp. 187-s.

³⁷⁴ Friedrich-Ebert-Stiftung (ed.), *Persönliche Lebensumstände, Einstellungen zu Reformen, Potenziale der Demokratieentfremdung und Wahlverhalten* (2008).

³⁷⁵ Véase: www.neon.de/kat/krisenumfrage.

³⁷⁶ Roger de Weck, *Nach der Krise*, p. 42.

³⁷⁷ Colin Crouch, *Postdemokratie*, p. 10: «El concepto designa una colectividad en la que, sí, es verdad que se siguen manteniendo elecciones como hasta ahora, elecciones que llevan incluso a que haya gobiernos que tengan que despedirse; pero en la que equipos en competencia de expertos profesionales en relaciones públicas controlan el debate público electoral hasta tal punto que este degenera en un mero espectáculo, en el que se discute solo sobre una serie de problemas que han elegido antes los expertos. La mayoría de los ciudadanos desempeña en todo ello un papel pasivo, si no incluso apático; reaccionan simplemente a señales que se les dan. A la sombra de esa escenificación política se hace la política real a puerta cerrada: por gobiernos elegidos y élites que representan sobre todo los intereses de la economía».

³⁷⁸ Joseph Stiglitz, *Im freien Fall*, p. 367.

³⁷⁹ Roger de Weck, *Nach der Krise*, p. 32.

³⁸⁰ *Die Presse.com*, 27-4-2010.

³⁸¹ Matthias Rensing, *Geschichte und Politik in den Reden der deutschen Bundespräsidenten 1949-1984*, Waxmann, 1996, p. 114 [Historia y política en los discursos de los presidentes alemanes 1949-1984].

³⁸² Claus Leggewie, Harald Welzer, *Das Ende der Welt...*, pp. 86-s.

³⁸³ Douglass C. North, *Institutionen, institutioneller Wandel und Wirtschaftsleistung*, Mohr, 1992 [Instituciones, cambio institucional y rendimiento económico]; ídem, «Economic Performance Through Time», en *The American Economic Review* 84 (3), 1994, pp. 359-368.

³⁸⁴ Jelle Visser y Anton Hemerijck, *Ein holländisches Wunder? Reform des Sozialstaates und Beschäftigungswachstum in den Niederlanden*, Campus, 1998 [¿Un milagro holandés? Reforma del Estado social y...].

³⁸⁵ Tobias Peter, «Lauter Ruf nach mehr Demokratie», en *Kölner Stadt-Anzeiger*, 29-7-2010.

- ³⁸⁶ Claus Leggewie y Harald Welzer, *Das Ende der Welt...*, p. 229.
- ³⁸⁷ Véase: www.direktzu.de/bundestagspraesident/messages.
- ³⁸⁸ Arend Lijphart, *Patterns of Democracy: Government Forms and Performance in Thirty-Six Countries*, Yale University Press, 1999 [Modelos de democracia. Formas de gobierno y resultado en treinta y seis países]; cfr. tb. ídem, *Democracy in Plural Societies: A Comparative Exploration*, Yale University Press, 1977 [Democracia en las sociedades plurales: una investigación comparativa]; ídem, *Democracies: Patterns of Majoritarian and Consensus Government in Twenty-One Countries*, Yale University Press, 1984 [Democracias: Patrones de gobierno mayoritario y el consenso en veintiún países]; *Thinking about Democracy: Power Sharing and Majority Rule in Theory and Practice*, Chapman & Hall, 2007 [Pensar la democracia...].
- ³⁸⁹ Así, por ejemplo, Stefan Münker en su réplica a mi discurso en los *Münchener Medientagen 2009*: «La opinión pública se configura sobre todo como una esfera para la articulación de opiniones divergentes e intereses particulares. Precisamente por ello se convierte en elixir de vida de sociedades democráticas que no por casualidad otorgan un puesto tan importante a la libertad de poder manifestarse pública y medialmente contra resistencias políticas o económicas» («Für die gleiche Augenhöhe», en: www.perlentaucher.de).
- ³⁹⁰ Así el escritor Hans Wollschläger en su ensayo «Tiere – Rechte – Ethik. Kleines Parlando über die großen Dinge», en ídem, «Tiere sehen dich an». *Essays, Reden*, Wallstein, 2002, p. 253 [*Los animales te miran. Ensayos, conferencias*].
- ³⁹¹ Citado por Mathias Greffrath, «Hamlet zur Primetime», en *Ausverkauft*, p. 65.
- ³⁹² Cfr. para ello mis dos artículos en *Die Zeit* 33, 1997: «Die Invasion der Bilder. Niemand stellt Fragen, das Digitalfernsehen Antwortet», y 27, 1998: «Die Ware Vision».
- ³⁹³ Para la crítica de los medios de los años 1980, cfr. Neil Postman, *Wir amüsieren uns zu Tode. Urteilsbildung im Zeitalter der Unterhaltungsindustrie*, Fischer, 1985 [Divertirse hasta morir: discurso público en la era del «show business»]; Klaus von Bismarck, Alexander Kluge y Ferdinand Sieger, *Industrialisierung des Bewußtseins. Eine kritische Auseinandersetzung mit den »neuen« Medien*, Piper, 1985 [Industrialización de la conciencia. Una confrontación crítica con los «nuevos» medios]; Hans Magnus Enzensberger, *Mittelmaß und Wahn*, Suhrkamp, 1988 [Mediocridad y delirio].
- ³⁹⁴ Jürgen Habermas, *Ach, Europa*, Suhrkamp, 2008, p. 162 [*Ay, Europa*].
- ³⁹⁵ *Ibid.*, p. 162.
- ³⁹⁶ Yochai Benkler, *The Wealth of Networks. How Social Production Transforms Marktes and Freedom*, Yale University Press, 2007.
- ³⁹⁷ David Gelernter, «Wie wir mit unserem Leben in Verbindung Bleiben», en *FAS*, 28-2-2010.
- ³⁹⁸ *Ibid.*
- ³⁹⁹ *Ibid.*
- ⁴⁰⁰ Jaron Lanier, «Warum die Zukunft uns noch braucht», en *FAS*, 17-1-2010.
- ⁴⁰¹ *Ibid.*
- ⁴⁰² Véase: abcnews.go/gma/story?id=3281925.
- ⁴⁰³ En relación con la amenaza económica de periódicos de calidad parece totalmente oportuno reflexionar sobre si no habría que librarlos de la quiebra con fondos públicos, como el propio Habermas propone, entre otros.
- ⁴⁰⁴ Mathias Greffrath, «Hamlet zur Primetime», p. 66.
- ⁴⁰⁵ *Ibid.*, p. 67.
- ⁴⁰⁶ David Gelernter, «Wie wir mit unserem Leben in Verbindung Bleiben».

Notas del traductor

^{1*} *Gutmensch m.* Entrada del *Album der Irrtümer und Wohltaten. Ein Luxemburger Wörterbuch* (2) de Guy Rewenig, Ed. Phi, Luxemburgo 2002, p. 77 [Álbum de los errores y buenas acciones. Un diccionario luxemburgués (2)]. (*N. del T.*)

^{2*} Sacro Imperio Romano Germánico, en alemán solo se llama Sacro Imperio Romano («Heiliges Römisches Reich»). (*N. del T.*)

^{3*} «Menschlichkeit» encierra el significado de «humanidad» sin más y de «humanitarismo», altruismo, compasión, etc.; se refiere, pues, a la condición humana tal como es, buena o mala, como se explica arriba; así utilizamos «humanidad» arriba: no como naturaleza humana o género humano, sino como calidad humana o de lo humano. (*N. del T.*)

^{4*} «Fairness.» (*N. del T.*)

^{5*} Primates, homínidos o antropoides: lo utilizamos prácticamente como sinónimos. El autor solo utiliza en ese sentido: «Primaten» o «Menschenaffen». Está claro que cualquier término de esos se refiere hoy al orden o familia que incluye al ser humano y a los chimpancés, bonobos, gorilas y orangutanes, como se vuelve a repetir arriba. (*N. del T.*)

^{6*} Como si fuera la cola o el rabo. (*N. del T.*)

^{7*} Cuando se habla, y se ha hablado, de «empatía» casi siempre se utiliza la palabra en su sentido etimológico (compartición o comunidad de sentimientos), como traducción de «Mitgefühl». Seguro que el contexto lo deja claro de todos modos: en general, un paso más que la empatía, efectivamente. (*N. del T.*)

^{8*} *Frankfurter Allgemeine Zeitung*, el famoso periódico de Fráncfort. (*N. del T.*)

^{9*} O bueno («sich gut zu fühlen» = sentirse bien o sentirse bueno). (*N. del T.*)

^{10*} Recordemos: empatía (= sin-patía = con-pasión) = sentir con = «Mitgefühl» = compartir el sentimiento de otro = sentimiento compartido. (*N. del T.*)

^{11*} Alusión a la letra de Schiller del coro final de la *Novena Sinfonía* de Beethoven. (*N. del T.*)

^{12*} Hartz-IV. (*N. del T.*)

^{13*} *Berber*: diario alemán online dirigido a personas sin techo y en situaciones sociales difíciles. (*N. del T.*)

^{14*} Famoso cómico alemán. (*N. del T.*)

^{15*} Juego de palabras en los títulos: «Der Einzige und sein Eigentum» y «Der Einzige und sein Eigenheim», respectivamente. (*N. del T.*)

^{16*} Consorcio de instituciones públicas de la radiodifusión alemana. (*N. del T.*)

^{17*} *Sistema de bonificación y penalización (por prestaciones o resultados)*. (*N. del T.*)

^{18*} Es la calle más cara en el juego del Monopoly alemán. (*N. del T.*)

^{19*} *Selbsterfüllende Prophezeiung, self-fulfilling prophecy*. (*N. del T.*)

^{20*} En términos autonómicos –no federales– españoles sería: «Ciudad, Comunidad Autónoma, Estado central». En esos términos, los Länder alemanes corresponden a las comunidades autónomas españolas. Y en cualquier caso, considerado así, lo que dice Precht en este capítulo vale perfectamente para España. (*N. del T.*)

^{21*} «Genosse Trend», expresión utilizada electoralmente sobre todo en círculos socialdemócratas alemanes: la tendencia es un camarada, la tendencia busca camaradas. (*N. del T.*)

^{22*} Hoy presidente. (*N. del T.*)

^{23*} Pfadabhängigkeit, path dependence. (*N. del T.*)

^{24*} Llamada en Alemania APO 2.0 (*N. del T.*)

^{25*} Allgemeiner Deutscher Automobil-Club, el club automovilístico más grande de Europa. (*N. del T.*)

^{26*} Pequeño municipio del estado de Baja Sajonia, conocido internacionalmente por su cementerio nuclear. (*N. del T.*)

^{27*} Consorcio de instituciones públicas de radiodifusión de la República Federal de Alemania. (*N. del T.*)

Índice

Portadilla	2
Créditos	3
Dedicatoria	5
Cita	6
EL ARTE DE NO SER EGOÍSTA	10
Introducción	11
BIEN Y MAL	17
El talk show de Platón. ¿Qué es el bien?	18
Rivales de la virtud. El bien contra el bien	26
Lobo entre lobos. Lo que se llama malo	34
El príncipe, el anarquista, el investigador de la naturaleza y su herencia.	42
Cómo cooperamos unos con otros	48
La evolución de la intención. Por qué nos entendemos	55
El animal que puede llorar. La naturaleza de la psicología	64
Capuchinos chillones. ¿Es innata la equidad?	70
Sentimiento frente a razón. ¿Quién toma nuestras decisiones?	79
Naturaleza y cultura. Cómo aprendemos moral	88
Ajedrez social. ¿Cuánto egoísmo encierra el ser humano?	96
Buenos sentimientos. Por qué nos gusta ser amables	102
El bien y yo. Cómo nos obliga nuestra autoimagen	109
Amigo de mí mismo. Lo que podría ser una vida buena	116
El gato del yogui. ¿Es igual la moral en todas partes?	122
Excursión a Shangri-La. Por qué las guerras no tienen por qué existir	130
QUERER Y HACER	131
La perspectiva-tunel moral. Sentimientos animales, responsabilidad humana	138
La moral de la horda. Por qué copiar precede a comprender	145
Parroquialismo estrecho de miras. Nosotros los otros y los completamente otros	152
Asesinos completamente normales. En la estación de maniobras de la moral	158
El experimento Milgram. Cómo desplazamos límites	165
Inhibirse. Cómo nos escondemos de nosotros mismos	173
El comparativo categórico. Por qué nunca somos responsables	180
Contabilidad moral. Cómo arreglamos nuestra autoimagen con mentiras	

El bróker, el cacao y los niños de Ghana. Por qué nunca somos competentes	188
En la tela de araña. Qué hace el dinero con la moral	195
Asesinato en el huerto familiar. Por qué nunca hay que tomar completamente en serio las reglas morales	202
MORAL Y SOCIEDAD	210
En el reino de la Reina Roja. De qué adolece nuestra sociedad	211
De la suerte de ser butanés. Por qué medimos mal nuestro bienestar	219
Saludos desde la Isla de Pascua. Por qué ya no crece nuestro bienestar	225
Mitos, mercados, hombres económicos. Lo que impulsa la economía...	233
El regreso a Friburgo ... y lo que debería impulsarla	239
El Sr. Ackermann y los pobres. Cómo entra la responsabilidad en la economía	247
El retorno de la virtud. Cómo fomentar el sentido ciudadano	256
Contribuyentes felices. Del trato con retribuciones	264
Ciudad, Estado federado, Estado federal. ¿Qué horizonte necesitamos?	272
La República distanciada. De qué adolece nuestra democracia	279
La concordancia de los ciudadanos. Cómo podría reformarse la democracia	287
Speaker's Corner. La pérdida de la responsabilidad pública y cómo recuperarla	294
Epílogo	303
Notas	305
Notas del traductor	324