

Donnelly, Carolina (Ed.); Streb, Jorge M. (Ed.)

Working Paper

Elementos analíticos en teoría de sentimientos morales: Parte III

Serie Documentos de Trabajo, No. 844

Provided in Cooperation with:

University of CEMA, Buenos Aires

Suggested Citation: Donnelly, Carolina (Ed.); Streb, Jorge M. (Ed.) (2022) : Elementos analíticos en teoría de sentimientos morales: Parte III, Serie Documentos de Trabajo, No. 844, Universidad del Centro de Estudios Macroeconómicos de Argentina (UCEMA), Buenos Aires

This Version is available at:

<https://hdl.handle.net/10419/297773>

Standard-Nutzungsbedingungen:

Die Dokumente auf EconStor dürfen zu eigenen wissenschaftlichen Zwecken und zum Privatgebrauch gespeichert und kopiert werden.

Sie dürfen die Dokumente nicht für öffentliche oder kommerzielle Zwecke vervielfältigen, öffentlich ausstellen, öffentlich zugänglich machen, vertreiben oder anderweitig nutzen.

Sofern die Verfasser die Dokumente unter Open-Content-Lizenzen (insbesondere CC-Lizenzen) zur Verfügung gestellt haben sollten, gelten abweichend von diesen Nutzungsbedingungen die in der dort genannten Lizenz gewährten Nutzungsrechte.

Terms of use:

Documents in EconStor may be saved and copied for your personal and scholarly purposes.

You are not to copy documents for public or commercial purposes, to exhibit the documents publicly, to make them publicly available on the internet, or to distribute or otherwise use the documents in public.

If the documents have been made available under an Open Content Licence (especially Creative Commons Licences), you may exercise further usage rights as specified in the indicated licence.

**UNIVERSIDAD DEL CEMA
Buenos Aires
Argentina**

Serie
DOCUMENTOS DE TRABAJO

Área: Economía

**ELEMENTOS ANALÍTICOS EN *TEORÍA*
DE SENTIMIENTOS MORALES, PARTE III**

**Carolina Donnelly y Jorge M. Streb (eds.), Franco D. Albino, Gianella Bernardoni
Moretti, Juan C. Conforto, Tobías Hermo, Luciana Marzaroli y Tadeo Zapata**

**Diciembre 2022
Nro. 844**

**www.cema.edu.ar/publicaciones/doc_trabajo.html
UCEMA: Av. Córdoba 374, C1054AAP Buenos Aires, Argentina
ISSN 1668-4575 (impreso), ISSN 1668-4583 (en línea)
Editor: Jorge M. Streb; asistente editorial: Valeria Dowding <ved@ucema.edu.ar>**

Elementos analíticos en *Teoría de sentimientos morales*, parte III

Índice

Prefacio.....	3
Carolina Donnelly y Jorge M. Streb	
Sobre los conceptos utilizados por la economía del comportamiento en los escritos de Adam Smith.....	7
Franco Daniel Albino	
Las pasiones del ser social: de Aristóteles a Adam Smith.....	17
Gianella Bernardoni Moretti	
La moral en el accionar humano: visiones opuestas de Adam Smith y Maquiavelo.....	23
Juan Cruz Conforto	
Adam Smith y Simon Baron-Cohen: ausencia de empatía y comportamiento humano...	29
Tobías Hermo	
La influencia de la simpatía en la polarización política en redes sociales.....	37
Luciana Marzaroli	
¿Está la acción humana guiada siempre por intereses egoístas? El caso de la beneficencia analizado en base a Adam Smith, Ludwig von Mises y Ayn Rand.....	43
Tadeo Zapata	

Prefacio

Carolina Donnelly y Jorge M. Streb*

Universidad del CEMA

Diciembre 2022

Esta colección de ensayos se enfoca en diferentes aspectos de la *Teoría de Sentimientos Morales* (TSM) de Smith. A partir del espectador imparcial, Albino relaciona a TSM con la moderna economía del comportamiento. Bernardoni Moretti toma a Aristóteles como un antecedente de Smith respecto a que nuestros sentimientos y empatía están influidos por nuestra interpretación y nuestras creencias sobre la realidad. Conforto contrasta las visiones sobre el rol de la moral en Maquiavelo, que la deja de lado, y Smith, donde es un elemento central. Hermo relaciona la simpatía en Smith con la empatía cognitiva y afectiva en Baron-Cohen y su análisis de qué pasa si uno de los componentes está ausente. Marzaroli usa la simpatía en TSM para explicar la actual polarización en redes sociales. Zapata relaciona la beneficencia en Smith con las categorías de acción humana en Mises y ética objetivista en Rand.

Códigos de clasificación JEL: B12, D01

Palabras clave: Adam Smith, creencias, simpatía, empatía, interés propio, moral, justicia, espectador imparcial

En los últimos años ha habido un renacimiento de interés en Smith [1759]. Este documento de trabajo reúne varios ensayos sobre *Teoría de Sentimientos Morales* (TSM) realizados por alumnos del curso de Historia del Pensamiento Económico y Social en 2021.¹ Usando las categorías analíticas propuestas por Joseph Schumpeter, estos ensayos son obras subjetivamente originales: la consigna que siguen es ver TSM a la luz de su propio criterio, sin la intermediación de la literatura secundaria. Para apreciar su originalidad objetiva, haría falta considerarlas luego a la luz de la literatura secundaria y la crítica moderna para apreciar qué contribuciones específicas hacen.

* Los puntos de vista de cada uno de los autores en esta colección de ensayos son personales. No representan en particular la posición de la Universidad del Cema.

¹ Este documento de trabajo continua dos documentos previos sobre TSM, el 761 de octubre de 2020 y el 807 de agosto de 2021.

Más allá de su contribución específica a la literatura de historia del pensamiento económico, cada uno de estos ensayos hacen pensar al lector. Su metodología es similar, partir de pasajes específicos de TSM para luego relacionarlos con otros textos y así hacer un punto bien concreto. Los comentamos brevemente siguiendo un hilo conceptual.

Gianella Bernardoni Moretti lo ubica a Aristóteles como un antecedente de Smith respecto de su concepción de los sentimientos. En ambos autores, los sentimientos son reacciones que están mediados por nuestra interpretación de la realidad circundante. Como estas reacciones afectivas dependen de un proceso cognitivo, las reacciones pueden diferir entre individuos que tienen diferentes creencias. Quizás lo más peculiar de Smith es que se va a dedicar a analizar en detalle un sentimiento, el de la simpatía, como elemento central de su obra TSM.

Tobías Hermo muestra cómo el concepto de simpatía de Smith abarca tanto el entender, o no, qué siente el otro, cómo la cuestión de compartir, o no, eso que el otro siente. Luego relaciona estas dos dimensiones con lo que Baron-Cohen llama empatía cognitiva y empatía afectiva. Esta distinción resulta ser crucial porque la ausencia de una de estas dimensiones tiene implicancias bastante diferentes: los psicópatas carecen de empatía afectiva, los autistas carecen de empatía cognitiva.

Luciana Marzaroli analiza el fenómeno de la polarización en redes discutido por varios autores contemporáneos, que uno caracteriza como polarización afectiva donde se arman grupos de personas con puntos de vista similares que rechazan a los que tienen pensamientos contrarios. Relaciona este fenómeno con la simpatía, ya que según Smith al ponernos en el lugar del otro para entender lo que siente, aprobamos de sus sentimientos si concuerdan con lo que nosotros sentiríamos. La simpatía lleva a agruparse por afinidad (tal vez por eso dice Smith que lo que sostiene al edificio de la sociedad humana no es la virtud de la beneficencia, un adorno que la embellece, sino la virtud de la justicia).

Tadeo Zapata analiza la beneficencia en TSM, donde Adam Smith plantea la benevolencia como un ejemplo de que no solo nos interesa nuestro propio bienestar, sino el bienestar de otras personas (esto también se puede relacionar con la empatía afectiva discutida más arriba). Muestra que la beneficencia es consistente con la concepción de acción humana en Mises, donde el malestar mueve al individuo a actuar para alcanzar un estado de más satisfacción, y con la ética objetivista de Rand, donde hacer algo en beneficio de alguien amado no es un sacrificio, sino que es parte del proceso de lograr lo que es valioso para una persona. Es interesante esto del malestar que mueve a la acción en Mises, ya que Smith una y otra vez menciona en TSM que lo que mueve a la acción son nuestros sentimientos, o sea, un estado afectivo.

Esto nos lleva a la virtud de la justicia y la ley. Juan Cruz Conforto plantea el contraste entre Maquiavelo, donde lo que dirige el actuar es el puro interés personal, sin miramiento alguno o respeto siquiera a la vida de los demás, y Adam Smith, que plantea que no podemos evitar sentir simpatía por nuestros semejantes y por tanto preocuparnos por ellos. Parte de la diferencia quizás se deba a que Maquiavelo se centra en ejemplos de la política, donde el mismo Smith reconoce en TSM que los príncipes pueden actuar al margen de la ley, poniéndose por encima de ella. De todos modos, queda claro que el norte de Smith es que nadie esté por encima de la ley, es decir, el moderno Estado de Derecho.

Franco Albino plantea otra faceta del sentido de justicia, el espectador imparcial que nos dicta internamente qué es correcto o no. Lo relaciona con la economía del comportamiento, en particular con un caso de cobro de deudas donde se le recuerda al deudor que la mayor parte de sus vecinos y colegas ya han cumplido con el pago de la deuda. La economía del comportamiento encuentra que estos recordatorios son efectivos

en reducir la morosidad, lo que muestra que estas normas sociales internalizadas que se discuten en TSM son algo relevante para entender el funcionamiento de la economía.

Referencias

Albino, Franco Daniel (2021). Sobre los conceptos utilizados por la economía del comportamiento en los escritos de Adam Smith

Bernardoni Moretti, Gianella (2021). Las pasiones del ser social: de Aristóteles a Adam Smith.

Conforto, Juan Cruz (2021). La moral en el accionar humano: visiones opuestas de Adam Smith y Maquiavelo.

Hermo, Tobías (2021). Adam Smith y Simon Baron-Cohen: ausencia de empatía y comportamiento humano.

Marzaroli, Luciana (2021). La influencia de la simpatía en la polarización política en redes sociales.

Smith, Adam (1976) [1759: 1ª edición]. *Theory of moral sentiments*, Indianapolis, IN, Liberty Classics.

Zapata, Tadeo (2021). ¿Está la acción humana guiada siempre por intereses egoístas? El caso de la beneficencia analizado en base a Adam Smith, Ludwig von Mises y Ayn Rand.

Sobre los conceptos utilizados por la economía del comportamiento en los escritos de Adam Smith

Franco Daniel Albino

Universidad del CEMA

Noviembre 2021

Este trabajo pretende discutir el tema acerca de si se pueden identificar en el libro *Teoría de Sentimientos Morales* de Adam Smith esbozos de teorías pertenecientes a la rama de la economía que hoy en día se conoce como economía del comportamiento. Esto se hará a través de un ejemplo relacionado a la aplicación de estas teorías en el campo de las deudas comerciales. Concretamente, se examinará cómo desde esta rama de la ciencia se introduce la idea del espectador imparcial para ayudar a resolver el problema de la morosidad en el pago de deudas. De esta manera, se mostrará cómo dicha disciplina utiliza estos conceptos desarrollados en *Teoría de Sentimientos Morales* para poder explicar y actuar sobre la realidad económica.

Código de clasificación JEL: B1

Palabras clave: Adam Smith, economía del comportamiento

I. Introducción

“El 95% de las personas en tu ciudad ha pagado sus facturas”. Mensajes como estos son cada vez más usados tanto por gobiernos como por empresas para efectivizar el pago de deudores morosos. La razón por la que esta estrategia es efectiva es por un rasgo determinado del comportamiento de las personas, tema que se estudia desde la economía del comportamiento. Sin embargo, a pesar de ser altamente certeras en sus predicciones, las teorías que se desprenden desde esta rama de la ciencia se las considera heterodoxas y, como tal, son vistas con desdén por el mainstream de la economía. No obstante, esbozos de esta forma de pensar la economía parecen ya aparecer en los escritos del máximo referente de la teoría económica ortodoxa: Adam Smith, más específicamente, en su *Teoría de Sentimientos Morales*. Este trabajo pretende mostrar, por tanto, de qué manera

aparecen estas ideas en este libro y por qué esto es relevante para cómo practicamos la economía y al lugar que le damos a estas teorías denominadas heterodoxas hoy en día.

II. Teoría de los Sentimientos Morales y La Riqueza de las Naciones

Ha llamado siempre la atención el hecho de que, a pesar de ser Adam Smith el originador de la idea, a través de su famoso libro *La Riqueza de las Naciones* de 1776, de que el comportamiento económico del ser humano está principalmente guiado por lo que él denomina interés propio, en su libro anterior, *Teoría de los Sentimientos Morales* de 1759, el autor pareciera no utilizar este concepto para caracterizar el comportamiento de los individuos. En cambio, como notan Ashraf, Camerer y Loewenstein (2005), el comportamiento según este libro está más bien determinado por la lucha entre las pasiones, aquello que nos incita a cometer actos inmorales, y el “espectador imparcial”, aquel personaje real o imaginado por el agente que juzga la propiedad y la virtud de nuestras acciones. Esta perspectiva de análisis lo lleva a tener una mirada más holística de la humanidad que la que parece tener en *La Riqueza de las Naciones*, haciendo parecer a Smith, según los autores, un “economista del comportamiento”.

Existen una serie de explicaciones que intentan argumentar que las diferentes maneras existentes en ambos libros de abordar la cuestión del comportamiento no son en realidad antagonistas. Sin embargo, el objetivo de este trabajo no es responder a estos argumentos. Más bien, se busca dar más fuerza a la idea según la cual Smith utiliza conceptos asociados a la disciplina de la economía del comportamiento. Esto se hará a través del análisis de cómo Smith parece entender el comportamiento de los deudores en *La Teoría de los Sentimientos Morales*. Este entendimiento parece coincidir con aquel que se tiene desde la disciplina de la que venimos hablando.

III. La economía del comportamiento

La economía del comportamiento utiliza experimentación psicológica para desarrollar teorías sobre el proceso decisorio de los seres humanos y ha identificado una serie de sesgos resultantes de la manera en que los individuos piensan y sienten (Samson, 2014). De esta manera, esta disciplina llega a diferentes conclusiones sobre temas económicos, a la vez que también propone diferentes líneas de acción para interferir positivamente sobre la realidad económica. Por ejemplo, el envío de mensajes a deudores morosos como el descrito en la introducción (The Behaviouralist Ltd. 2018), que le hacen saber al deudor que sus colegas y vecinos ya han cumplido con la obligación con la que él no ha cumplido, es una estrategia, altamente efectiva y desarrollada a partir de la experimentación llevada a cabo por los “economistas del comportamiento”, para reducir la morosidad en el pago de obligaciones, un problema ciertamente económico.

Me gustaría hacer una aclaración respecto a este último punto ya que me parece de suma importancia para el desarrollo del argumento. La concepción de la economía (entendida como disciplina) que necesariamente se tiene que usar, utilizando la categorización presentada por Crespo (2010), es aquella que la ve como una disciplina que estudia determinados fenómenos de la realidad considerada económica. Si adoptáramos una definición basada en el método de la economía, ese método naturalmente sería el de la economía ortodoxa (basado en el principio del interés propio, de la maximización de la utilidad), por lo que las teorías que se desprenden desde la economía del comportamiento no podrían ser consideradas teorías económicas.

Sin embargo, estas teorías son miradas con desdén por el mainstream de la economía, fuertemente asociada a la ortodoxia económica. Reflejo de esto es el hecho de que tópicos

relacionados a la economía del comportamiento raramente son incluidos en la currícula de la mayoría de las universidades. La razón por la que estas hipótesis son consideradas de esta manera es porque la ortodoxia económica sostiene la posición según la cual una buena teoría económica tiene que ser necesariamente una deducción novedosa a partir de los principios de racionalidad y maximización de la utilidad, supuestos que estas teorías no incluyen (Akerlof 1984).

No obstante, no hay razón para tratar a estas teorías de esta forma, ya que si se las evalúa, tal como prescribe Milton Friedman (1953), de acuerdo a su poder de predicción acerca de cuestiones económicas, a estas hipótesis se las puede considerar conocimiento cierto en un sentido científico (popperiano). Por ejemplo, las predicciones que hacen los “economistas del comportamiento” acerca de lo que va a suceder con respecto a los deudores morosos se las puede considerar certeras ya que pasan satisfactoriamente “la prueba de la realidad”.

Ahora bien, el originador de la idea de ver al agente económico como un maximizador racional (al que se lo suele denominar homo economicus) fue Adam Smith a través de su representación de este individuo en *La Riqueza de las Naciones*. De hecho, según Coase (1976) la teoría económica de los últimos 200 años es una corrección y llenado de los baches de este libro. Sin embargo, si queremos entender bien la realidad económica, probablemente en ocasiones convenga divorciarse del principio del interés propio para explicar este plano de la realidad ya que, como nota Akerlof (1984), algunos hechos indisputablemente económicos quedarían sin explicar, como lo puede ser la existencia del desempleo involuntario.

IV. Conceptos de la economía del comportamiento en *Teoría de los Sentimientos Morales*

Lo interesante, y lo que viene a constituir el punto central de este trabajo, es que el mismo Adam Smith, como se mencionó con anterioridad, parece divorciarse de este principio en su *Teoría de los Sentimientos Morales*. En cambio, parece estar utilizando conceptos e ideas que hoy en día están asociados a la economía del comportamiento. En específico, aquí se analizará como Smith usa estas ideas para entender el comportamiento de los deudores.

Cabe aclarar que, a diferencia de Smith, que habla acerca de la deuda en un sentido general, es decir, la deuda que tenemos para con nuestros benefactores, nosotros le daremos al término una interpretación estrictamente económica, pero que se incluye, bajo determinadas condiciones explicadas a continuación, dentro del sentido general que le da Smith al concepto. Esta interpretación económica se refiere, por ejemplo, a la deuda que podemos tener con el fisco, con un banco o con cualquier ente que nos haya prestado un servicio.

Según el modelo que Adam Smith propone en *Teoría de los Sentimientos Morales*, lo que busca el ser humano es ser el justo objeto de la simpatía de los demás, más específicamente, de un real o supuesto espectador que juzga nuestras acciones de manera imparcial. Uno consigue ser el justo objeto de la simpatía de este espectador cuando actúa de determinada forma. Esa forma, según Smith, es la manera apropiada de actuar. Queremos la empatía de los demás, por lo tanto, actuamos con propiedad.

En la Parte II, Sección II de su Teoría, Smith nota que es apropiado pagar la deuda de gratitud que tenemos para con nuestros benefactores. A partir de esta premisa, uno pensaría que, según el modelo, es por esa razón que pagamos las deudas que podríamos tener para con diferentes agentes de la economía. Sin embargo, según el modelo de Smith, es condición necesaria que exista, por lo menos a una “distancia” relativamente cercana,

un espectador imparcial que juzgue nuestras acciones. De hecho, en la Parte III, Capítulo III, Smith aclara: “La propiedad de nuestros sentimientos morales nunca es tan proclive a corromperse como cuando el espectador parcial se encuentra a mano, mientras que el indiferente se encuentra a una gran distancia”.

De esta manera, como el mercado se caracteriza por ser impersonal, no existen incentivos, según lo que propone el autor, para cumplir con nuestro deber moral y saldar las deudas con nuestros acreedores. Es por esta razón, que, a lo largo del mundo, es tan recurrente el fenómeno de la morosidad en el pago de deudas. Aquí, lo único que nos incentiva a pagar la deuda es el cumplimiento del contrato y las consecuencias de su no cumplimiento. No obstante, en el corto plazo estas consecuencias no son tan graves (generalmente existen plazos dentro de los que se tolera el retraso en el pago de las deudas), por lo que no existen fuertes incentivos para pagar la deuda en tiempo y forma, es decir, hay un gran espacio para que surja el fenómeno de la morosidad.

Sin embargo, según los “economistas del comportamiento”, una carta que contiene un mensaje determinado parece ser efectiva para reducir la morosidad (y, cabe aclarar, ese mensaje no es de un carácter mafioso, sino que es del estilo del mensaje presentado al comienzo de este trabajo). ¿Cómo puede ser eso posible?

Como se mencionó antes, para poder analizar el comportamiento humano bajo la luz de la *Teoría de Sentimientos Morales*, es necesaria la presencia de un espectador imparcial. Podríamos decir, de hecho, que según el autor la presencia de este espectador es lo que caracteriza al objeto de estudio en este libro: lo que Easterlin (2003) denomina el dominio no pecuniario de la actividad humana.

V. Dándole un carácter personal al mercado

Ahora bien, ¿Qué sucede cuando queremos introducir al espectador imparcial en lo que con seguridad se puede identificar como una actividad económica, como lo puede ser la decisión de retrasarse en el pago de las facturas? En tal caso, ocurre que entran en juego otros determinantes del comportamiento además de la maximización racional en la toma de decisiones económicas. Por tanto, el comportamiento podría pasar a ser analizado e incluso predicho mediante el modelo presentado en *Teoría de Sentimientos Morales*.

De hecho, justamente, lo que procuran los “economistas del comportamiento” mediante el envío de la ya varias veces mencionada carta, es hacerle notar al agente que toma decisiones acerca de cuándo pagar sus deudas, que su accionar moroso es inapropiado con respecto al accionar de su grupo social y que, por lo tanto, un espectador imparcial consideraría su comportamiento de esta manera. Consecuentemente, como el agente buscará la aprobación de este supuesto espectador imparcial, tendrá incentivos para actuar con propiedad y pagar sus facturas.

De esta manera, la economía del comportamiento busca darle un carácter más personal al mercado mediante la introducción de motivantes no necesariamente pecuniarios. Así, esta disciplina procura, mediante un procedimiento por demás heterodoxo, resolver algunas de las conocidas fallas del mercado, como, por ejemplo, el fenómeno de la morosidad en el pago de deudas.

Por lo tanto, no hay razón para no recibir con los brazos abiertos a estas maneras alternativas de analizar la realidad económica que buscan poder actuar sobre ella. Como se puede apreciar, este análisis heterodoxo no necesariamente tiene que ser contrario al modelo del interés propio presentado en *La Riqueza de las Naciones*, sino que puede ser complementario en el entendimiento de determinados temas (“issues”), como el desarrollado en este trabajo, que dicha teoría tradicional no termina de explicar bien.

VI. Conclusión

En resumen, si bien *La Riqueza de las Naciones* es indiscutiblemente la piedra fundacional para el estudio de la economía, probablemente sea conveniente para nosotros, economistas, en ocasiones nutrirnos del conocimiento que nos puedan brindar otras disciplinas y fuentes. Al parecer, no hay que irse tan lejos: en *Teoría de los Sentimientos Morales*, el “otro” libro de Adam Smith, parece ya haber bastante de lo que estamos buscando.

Para concluir, se puede decir con justicia que Smith es el fundador de la economía como se practica hoy en día. Sin embargo, en sus escritos ya aparecían elementos de la teoría heterodoxa. Esto hace difuso el límite entre lo que se considera ortodoxo y lo que no. Esta difusión podría ayudar a que los economistas lleven a cabo una relajación de los métodos epistemológicos estrictos que se usan actualmente en el estudio de la economía y, de esta manera, aceptar teorías “heterodoxas”, siempre y cuando sirvan para hacer predicciones lo suficientemente certeras de la realidad.

Referencias

- Akerlof, George A. (1984), *An economic theorist's book of tales*, Cambridge, Cambridge University Press.
- Ashraf, Nava, Colin F. Camerer y George Loewenstein (2005), Adam Smith, Behavioral Economist, *Journal of Economic Perspectives*.
- Coase, Ronald H. (1994) [1976], *Essays on economics and economists*, Chicago, University of Chicago Press.

- Crespo, Ricardo F. (2011), Two conceptions of economics, *Journal of Applied Economics* 14:181-197
- Easterlin, Richard A. (2003), Building a better theory of well-being, Discussion Paper 742, IZA.
- Friedman, Milton (1953), The Methodology of Positive Economics, in *Essays in Positive Economics*, University of Chicago Press, pp. 3-43.
- Samson, Alain (2014), *The Behavioral Economics Guide 2014*, recuperado de <http://www.behavioraleconomics.com>.
- Smith, Adam (1976) [1759: 1ª edición], *Theory of moral sentiments*, Indianapolis, IN, Liberty Classics.
- Smith, Adam, (1976) [1776: 1ª edición], *The wealth of nations*, Chicago, IL, University of Chicago Press.
- The Behaviouralist Ltd. (2018), *Applying Behavioral Science to Bad Debt Collection*, London, UK.

Las pasiones del ser social: de Aristóteles a Adam Smith

Gianella Bernardoni Moretti

Universidad del CEMA

Noviembre 2021

La siguiente monografía tiene como base principal las ideas expuestas en el libro *Teoría de los sentimientos morales* por Adam Smith, y se compara con el documento “La conquista aristotélica de las emociones” escrito por Pablo Quintanilla. Estos textos tienen como objetivo desarrollar y explicar las emociones, como así también la idea de simpatía (empatía actualmente) y cómo los seres humanos la practicamos en los distintos ámbitos de la vida cotidiana. En otras palabras, se analiza el comportamiento humano basándose en las emociones y las pasiones que lo mueven, pero también se analiza qué es aquello que mueve a esas emociones, cómo surgen y por qué. Este trabajo explica la relación que hubo entre el texto de Smith y la teoría de Aristóteles, ambos hablando desde un enfoque racional donde las creencias afectan los sentimientos, ya que fue dicha teoría la que impulsó la percepción que se tiene actualmente acerca de nuestros sentimientos, percepción que Smith incorpora en su libro.

Códigos de clasificación JEL: B12

Palabras clave: emociones, sentimientos, creencias, motivación, racional, voluntad, Adam Smith, Aristóteles

I. Introducción

A la hora de leer *Teoría de los Sentimientos Morales* resulta asombroso como Adam Smith nos invita a reflexionar acerca de las emociones y pasiones que nos impulsaría a día a actuar de la manera que actuamos. Parece increíble que una persona haya podido analizar con tanta profundidad algo tan complejo como lo son los sentimientos, dado que, a veces, siquiera nosotros mismos somos capaces de explicarlos. Sin embargo, ¿desde cuándo podemos percibirlos de la manera que lo hacemos hoy en día y ser responsables de ellos?

Si retrocedemos un poco en el tiempo, encontramos que Aristóteles es uno de los

primeros autores que explica las emociones de manera racional, podemos decir entonces que es un antecesor de Adam Smith en lo que a la concepción de los sentimientos se refiere. Sus aportes, como nos muestra Quintanilla (2007), fueron sumamente importantes para que Smith pudiera escribir sobre los sentimientos, dado que fue él quien mostró que somos nosotros moralmente responsables de los mismos y por lo tanto también debemos cuidar nuestros afectos.

Entonces surgen dos grandes incógnitas. ¿Cuál es el origen de las emociones que hace que no todos sientan lo mismo? ¿En qué se basa el ser humano para rechazar o aceptar pasiones ajenas?

II. Origen

Para responder la primera pregunta debemos trasladarnos a la época previa a Aristóteles, donde las emociones en ese entonces solían ser fuerzas “mágicas”, no tenían explicación alguna. Para los griegos, éstas eran obra de los dioses y nosotros como seres humanos no podríamos ser capaces de dominarlas porque se respetaba la voluntad de ellos. Y acá permítanme corregirme, no sucedía que las emociones “no tenían explicación”, lo que realmente ocurría es que nadie la buscaba. Las personas no tenían la libertad para tener dichas emociones, se les había introducido la idea de que las mismas son ajenas a ellos, que no se producían por dentro, sino que vienen de afuera. (Quintanilla, 2007)

Aquí es donde entran en juego las ideas antiguas (pero actuales) de Aristóteles. Para él las emociones dejan de ser algo puramente exterior. Si bien mantiene en cierta medida aquella concepción dado que, coincidiendo con Smith, las acciones exteriores (la tristeza de un amigo, la alegría de otro) son aquellas que nos mueven, concluye que

finalmente las emociones son algo que surge desde el interior. El exterior ya no son los dioses sino la vida misma, nuestra relación con otras personas, por lo tanto, las emociones ya no son algo mágico e indescriptible que irrumpe en nuestra vida, sino que, citando a Aristóteles, son motivadas por las creencias propias. “Lo que desencadena una emoción no es la manera cómo son las cosas sino la interpretación que uno tiene de cómo son las cosas, y esto dependerá del tipo de creencias que tengamos” (Quintanilla, 2007, p. 142).

III. Contraposición de ideas: Aristóteles y Smith

Aristóteles destaca entonces que las emociones no son más que reacciones basadas, no en las cosas en sí, sino en la manera en cómo vemos a esas cosas, como expresa Quintanilla (2007, p. 142) “es nuestra perspectiva de la realidad, no la realidad per se”.¹ Es por ello por lo que podemos tener parcial o total discordancia con las pasiones ajenas. Si todos percibiéramos la realidad de la misma manera esta discordancia probablemente no existiría, obraremos “adecuadamente” según nuestras percepciones y todos aprobaremos el comportamiento ajeno dado que se igualará con el comportamiento propio.

Adam Smith, por otro lado, es sumamente claro en su libro: los seres humanos a partir de la simpatía, de “traer el caso a casa”, pueden ponerse en el lugar del otro para que, desde la imaginación, puedan comprender lo que siente. “El dolor y la alegría, por ejemplo, fuertemente expresados en la mirada y los gestos de cualquier persona, afectan a la vez al espectador con algún grado de una emoción dolorosa o agradable” (Smith 1759). Lo complejo aquí es que eso no siempre se da de dicha manera, no todos

¹ Expresión latina que significa ‘por sí mismo’ o ‘en sí mismo’.

sienten de la misma forma, afirma:

Cuando las pasiones originales de la persona principalmente interesada están en perfecta concordancia con las emociones comprensivas del espectador, necesariamente parecen justas y adecuadas a sus objetos; y, por el contrario, cuando, al llevar el caso a su casa, encuentra que no coinciden con lo que siente, necesariamente le parecen injustos e impropios, e inadecuados para las causas que los excitan (Smith, 1759, capítulo III, Sección I, Primera Parte).

Podemos observar que se basa en la misma idea que Aristóteles: si tus creencias no son iguales que las mías, desaprobare tu accionar, si crees que golpear a alguien es inapropiado y yo creo lo mismo, apruebo tu convicción. Para que se aprueben las pasiones del otro, estas deben ser pasiones con las que uno simpatice, de lo contrario serán rechazadas. Cuando Adam Smith (1759) dice:

La persona que no siente tal emoción como la que yo siento, o no siente ninguna que tenga ninguna proporción con la mía, no puede evitar desaprobarme mis sentimientos, debido a su disonancia con los suyos [...] Si los mismos argumentos que te convencen, me convencen de la misma manera, necesariamente apruebo tu convicción; y si no lo hacen, necesariamente lo desapruebo (capítulo III, Sección I, Primera Parte).

confirma que, entonces, la base del ser humano para rechazar o aceptar pasiones ajenas son aquellas creencias personales que menciona Aristóteles. “No hacemos los mismos juicios estando tristes o alegres, o cuando amamos que cuando odiamos” (Quintanilla 2007, p. 141, citando a Aristóteles *Retórica I*, 1, 1358 a 14).

IV. Conclusión

Para concluir, se podría decir que ambos textos se complementan, por un lado, Smith no menciona explícitamente el origen de las emociones de las que habla, pero, al compararlo con el origen de las mismas que planteó Aristóteles se observa que ambos tenían, si se me permite afirmarlo, las mismas ideas. Finalmente podemos observar que ambos autores tienen un enfoque racional, los seres humanos elaboran creencias, piensan y analizan las pasiones ajenas basados en esas creencias propias, así como también son ellas la base de sus propias pasiones.

Dicho todo esto quiero destacar enormemente las ideas de Aristóteles y la valentía y perseverancia para llevar a cabo una teoría acerca de algo que nadie se atrevía a contradecir o analizar en profundidad, por abrir su mente y cuestionar aquello que se les había impuesto.

Referencias

Smith, A. (1979) [1759], *The Theory of Moral Sentiments*, Washington D.C., Liberty Fund / Prometheus Books.

Quintanilla, P. (2007), La teoría aristotélica de las emociones, *Revista Psicoanálisis* 5, Lima.

La moral en el accionar humano: visiones opuestas de Adam Smith y Maquiavelo

Juan Cruz Conforto

Universidad del CEMA

Noviembre 2021

Este ensayo compara el concepto del accionar humano a partir de la moral en las obras *Teoría de los sentimientos morales* de Adam Smith y *El príncipe* de Maquiavelo. Para ello se analiza cada obra en particular y luego se las contraponen y evalúa sus diferencias. A partir de allí, se arriba a conclusiones que resaltan contradicciones esenciales de los puntos de vista de los autores. El trabajo se focaliza en la parte I, sección I del texto de Smith y en pasajes seleccionados del texto de Maquiavelo.

Código de clasificación: B12

Palabras clave: concepto, moral, empatía, interés

I. Introducción

¿Es la moral la razón del accionar del ser humano o es intrascendente a la hora de cumplir una meta? Primero Maquiavelo en Italia del siglo XVI y luego Adam Smith en Escocia del XVIII, nos ofrecen su versión acerca de la conexión entre la moral y nuestro comportamiento. Por un lado, la obra del escocés, *Teoría de los sentimientos morales* parte de la idea de que la gran mayoría de las personas actúan moralmente gracias a que sienten “simpatía” (empatía) por otros. Por el otro, a través de *El Príncipe* el italiano nos ofrece una guía política en la cual recomienda dejar la moral de costado para tomar las decisiones que a nuestro juicio nos sean más beneficiosas. Entonces, ¿pueden convivir ambas teorías? Este ensayo explica por qué no.

II. Visión de Adam Smith

Mediante la obra *Teoría de los sentimientos morales*, Adam Smith nos ofrece su punto de vista acerca de los diferentes motivos que llevan al hombre a actuar como lo hace. En el primer capítulo, el autor expone uno de los temas centrales de su trabajo que nosotros utilizaremos como herramienta fundamental para analizar y comparar el concepto de la moral, se trata de la “simpatía”. Con la primera oración del libro, Smith describe: “Por más egoísta que se pueda suponer al hombre, existen evidentemente en su naturaleza algunos principios que le hacen interesarse por la suerte de otros, y hacen que la felicidad de éstos le resulte necesaria, aunque no derive de ella nada más que el placer de contemplarla” (Smith 1997, p. 49). Dicha frase nos hace comprender que el hombre biológicamente se muestra sensible e involucrado en el accionar ajeno, en otras palabras, somos seres empáticos que nos interesamos por el bienestar de los demás a pesar de que no signifique un beneficio personal.

Sin embargo, en el capítulo 3 de la sección I descubrimos que nuestra empatía hacia los demás se encuentra limitada por distintos factores. A lo largo de este capítulo, se nos presenta a nuestra pasión como una forma de empatizar en mayor o menor medida con otros. El autor afirma que: “la persona que en todas esas diferentes ocasiones no siente la emoción que siento yo, o no la siente en la misma proporción, no podrá evitar desaprobarme mis sentimientos debido a la discordancia de éstos con los suyos” (Smith 1997, p. 63). Es decir, una coincidencia en nuestros gustos e interés con los de otra persona nos lleva a simpatizar más con ella, lo que deriva en cierta aprobación o rechazo en cuanto a sus opiniones y acciones.

Durante el capítulo 4 de la sección I, Smith amplía su lista de factores que impactan en la empatía y nos dice que la misma se ve condicionada por la relación que tenemos con los demás. A medida que el vínculo que nos une con la otra persona es más grande, nuestro nivel de empatía también lo es. A su vez, nuestra forma de actuar es también dependiente al tipo de relación que tengamos, frente a desconocidos nos mostramos más tranquilos y controlamos nuestra pasión mientras que con conocidos somos más apasionados y nos ponemos menos

restricciones a la hora de expresarnos.

Para finalizar la primera sección, en el capítulo 5 podemos destacar la frase “el gran precepto de la naturaleza es amarnos a nosotros mismos sólo como amamos a nuestro prójimo, o, lo que es equivalente, como nuestro prójimo es capaz de amarnos” (Smith 1997, p. 76). A raíz de ella, se vuelve a remarcar el hecho de que el principal freno a nuestro egoísmo es nuestra empatía. La única forma de lograr sentirnos a gusto con nuestras acciones es que estas vayan de la mano con nuestra manera de relacionarnos, este principio según Smith es lo que mantiene en pie la armonía en la sociedad.

III. Visión de Maquiavelo

Si bien *El príncipe* de Maquiavelo es mundialmente conocido como una guía política dirigida específicamente a Lorenzo de Medici, también lo podemos catalogar como una obra que aborda la moralidad dentro de la política y si queremos ahondar, ¿hasta qué punto la moral es un condicionante para finalidad de nuestros objetivos? Hoy en día, muchos autores se han basado en esta obra para examinar su veracidad no solo en la política sino en nuestra vida cotidiana.

En diferentes pasajes logramos apreciar cómo el autor hace caso omiso a la moral cuando se trata de llegar o mantener una posición de poder. Por ejemplo, en el capítulo VIII: De los que llegaron al poder mediante crímenes, Maquiavelo manifiesta: “Llamaría bien empleadas a las crueldades (si a lo malo se lo puede llamar bueno) cuando se aplican de una sola vez por absoluta necesidad de asegurarse y cuando no se insiste en ellas sino, por el contrario, se trata de que las primeras se vuelvan todo lo beneficiosas posible para los súbditos” (Maquiavelo 1999, p. 46). Aquí entendemos que para el autor uno puede aplicar lo que él denomina “crueldades”, es decir, aquello moralmente incorrecto, mientras estas sean favorables para

nuestro objetivo, lo que evidentemente concuerda con la célebre frase: “el fin justifica los medios”.

Otro caso que refuerza la idea es el capítulo más reconocido y popular de la obra, Capítulo XVIII: De la crueldad y la clemencia; y si es mejor ser amado que temido, o ser temido que amado. En este extracto sobresale la frase: “Porque de la generalidad de los hombres se puede decir esto: que son ingratos, volubles, simuladores, cobardes ante el peligro y ávidos de lucro” (Maquiavelo 1999, p. 46). De esta manera, Maquiavelo nos deja ver que el hombre se encuentra corrompido y ante esto uno no tiene que actuar de la manera más ética sino la que le es más conveniente.

IV. Comparación de visiones

A partir de lo que analizamos, entendemos que existen discordancias importantes entre ambos autores. La principal discrepancia, radica en el rol que cumple la moral en relación a las motivaciones de nuestro accionar. Mientras que para Smith, el ser humano naturalmente siente empatía por otros y eso lo lleva a actuar bajo cierta ética; para Maquiavelo el hombre reconoce lo que es moralmente incorrecto o correcto pero en ocasiones decide omitir la moral con tal de satisfacer sus objetivos.

De igual forma, podríamos contraponer las formas en la cual las obras describen a las personas. Por un lado, la primera, *Teoría de los sentimientos morales*, encara el tema con optimismo y antepone la simpatía sobre el egoísmo, reconoce los defectos del hombre pero destaca su virtud y nos dice que gracias a ella se crea la armonía. Por otro, la segunda prioriza la enumeración de desperfectos e incita a su audiencia a desconfiar del otro, nos deja claro que nosotros también somos medios de nuestro entorno para lograr sus fines. Si apelamos a un ejemplo, Maquiavelo exterioriza el vaso medio vacío y Smith el vaso medio lleno.

V. Conclusión

En definitiva, las visiones de los autores sobre el comportamiento del ser humano con respecto a la moral son opuestas y no complementarias. A pesar de que el enfoque de ambas obras es distinto, cuando tratan el tema en cuestión se contradicen. Mediante nuestro análisis, logramos observar una mirada más pesimista y frívola en *El príncipe*. Tal es así, que Maquiavelo cree que los hombres en su generalidad son imperfectos y tienden a anteponer sus intereses por sobre el resto. En contraposición, Adam Smith confía en la empatía de las personas, sostiene que irremediablemente la mayoría de nosotros nos preocupamos y queremos lo mejor para los demás, desprendidos de cualquier interés.

Referencias

Smith, A. (1997). Teoría de sentimientos morales. Madrid, Alianza Editorial.

Maquiavelo, N. (1999). El príncipe. Madrid, Alianza Editorial.

Adam Smith y Simon Baron-Cohen: ausencia de empatía y comportamiento humano

Tobías Hermo

Universidad del CEMA

Noviembre 2021

George Akerlof (1984) propuso incorporar elementos “no tradicionales” al análisis económico. En línea con este autor, el objetivo de este trabajo es recopilar información sobre la empatía, o más específicamente, sobre su ausencia, dado que consideramos que ejerce una importante influencia sobre el comportamiento humano. Investigaremos sobre las posibles causas de una capacidad reducida (o nula) para empatizar con otras personas, y cómo esto afecta las relaciones con los demás. Nuestro punto de partida será lo que Adam Smith llama “simpatía” en su *Teoría de los sentimientos morales*, y lo compararemos con los conceptos de empatía cognitiva y afectiva de Simon Baron Cohen. Finalmente, intentaremos hacer un aporte al debate sobre si es posible solventar la incapacidad para empatizar que presentan las personas con autismo.

Código de Clasificación JEL: B12, B2, B3, D7

Palabras Clave: Adam Smith, empatía, comportamiento, autismo

I. Introducción

En economía, suelen hacerse supuestos para simplificar la realidad y especificar bajo qué condiciones esperamos que las predicciones de un modelo sean correctas. Entre los supuestos más comunes, se encuentran aquellos relacionados con la conducta de los seres humanos. En *La riqueza de las naciones*, Adam Smith (1776) argumenta que los individuos se guían por su interés propio, dado que, en las sociedades modernas se requiere la cooperación de millones de personas, y la benevolencia no alcanza para ganarse la confianza de más que un puñado de estas. Posteriormente, la escuela neoclásica se encargó de modelizar lo planteado por Smith: los individuos actúan como agentes

maximizadores de utilidad, es decir, buscan alcanzar la mayor felicidad posible, dado el ingreso del que disponen. Desde entonces, la economía se encontró “estancada” en relación a estos supuestos, enfocando todos los asuntos relevantes para la disciplina desde el punto de vista del agente maximizador, dejando de lado miradas “no tradicionales”, que podrían constituir explicaciones perfectamente válidas de los fenómenos económicos observados (Akerlof, 1984).

II. ¿Qué es la empatía, y cómo influye en nuestro comportamiento?

En la Parte 1, Sección 1, Capítulo 1 de su *Teoría de los sentimientos morales*, Smith (1759) plantea que, al no tener conocimiento de lo que sienten las otras personas, es solo a través de la imaginación que podemos formar alguna idea sobre sus sensaciones. Al respecto de la simpatía, dice Smith: “cualquiera que sea la pasión que un objeto provoca en la persona principalmente afectada, ante la concepción de la situación brota una emoción análoga en el pecho de todo espectador ajeno” (p. 6). En este pasaje, el autor parece asociar la simpatía con el entendimiento de los sentimientos de los demás. De este modo, este término puede utilizarse para denotar nuestra compañía en el sentimiento ante cualquier pasión y, en ocasiones aparecerá por la simple contemplación de una emoción determinada en otra persona.

En el capítulo 2, habla del placer de la mutua simpatía, y argumenta que “nada nos agrada más que comprobar que otras personas sienten las mismas emociones que laten en nuestro corazón y nada nos disgusta más que observar lo contrario” (p.10) y luego agrega: “el hombre, consciente de su propia debilidad y de su necesidad de contar con los demás, se regocija cuando verifica que ellos adoptan sus pasiones, porque así se asegura su colaboración” (p. 10). Así como vemos y juzgamos las acciones de los demás en base a la percepción que tenemos sobre su situación, somos conscientes de que las

demás personas nos ven y juzgan del mismo modo. Por este motivo, y con el objetivo de que las demás personas puedan empatizar con nosotros, tenemos que moderar la forma en que expresamos nuestros sentimientos, y rebajarlos a un nivel que resulte tolerable para el resto. De este modo, podemos observar que, según la visión de Smith, la forma de actuar de los seres humanos se verá influida por su capacidad (o incapacidad) de percibir adecuadamente los sentimientos de los demás. Es decir que el entendimiento de las emociones de los demás es necesario para actuar adecuadamente frente a ellos.

Sin embargo, Smith no profundiza demasiado en relación al concepto de simpatía como tal, sino que se enfoca en cómo opera dicho concepto en la práctica, por lo que la terminología que utiliza es poco precisa. En particular, no hace distinción alguna entre el entendimiento de los sentimientos y el actuar en consecuencia a ese entendimiento. Por su parte, Cohen (2009) define a la empatía (análoga a la simpatía de Smith), haciendo una división en dos dimensiones del término. Por un lado, la empatía cognitiva consiste en el reconocimiento de las emociones que presentan las demás personas. Por el otro, la empatía afectiva se trata de ser capaz de desarrollar una respuesta adecuada frente a dichas emociones. Con esto en mente, podemos observar una clara similitud entre la visión de Smith y el concepto en dos dimensiones de Cohen. A priori, esta distinción puede parecer una cuestión simplemente semántica, pero, como veremos en las secciones posteriores, se trata de una valiosa herramienta de análisis.

III. Sobre la ausencia de empatía, ¿se puede enseñar a ser empático?

Antes de preguntarnos cuáles son las posibles causas y consecuencias de una menor capacidad de empatizar, primero debemos entender de donde proviene dicha capacidad. Cohen (2011) considera que el ambiente tiene una importante influencia en la formación de empatía, ya que las personas tienen una mayor facilidad para empatizar con quienes

son más cercanos a ellos o al grupo social al que pertenecen. Sin embargo, a pesar de que el ambiente es importante, su interacción con el código genético no es menos relevante. Al respecto, el autor menciona un estudio realizado por Caspi y otros en 2002 en el que se estudió la probabilidad de desarrollar desórdenes de conducta o delincuencia durante la adolescencia, un comportamiento que denota una clara ausencia de empatía: el sujeto está dispuesto a hacer lo que sea necesario para obtener lo que desea, sin reflexionar sobre el impacto que esto puede tener en las demás personas. En dicho estudio, se llegó a la conclusión de que quienes experimentan abusos o maltrato durante su infancia, son más propensos a desarrollar ese tipo de conductas. Por otro lado, se observó que, dentro de este grupo, aquellos individuos en los que se presenta una variante específica del gen MAO-A, son incluso más propensos a tener un comportamiento delictivo, reforzando el argumento de que ciertas configuraciones genéticas pueden hacer que algunas personas sean más propensas a verse afectadas positiva o negativamente frente a ciertas situaciones externas.

Cohen (2011) explica el caso de quienes sufren de psicopatía, como personas que tienen un elevado nivel de empatía cognitiva, pero uno muy bajo del componente afectivo. Un caso extremo es el de un asesino en serie: esta persona es capaz de reconocer el dolor de su víctima, pero, o no le interesa, o no es capaz de generar una respuesta adecuada para aliviar dicho sentimiento. El caso de un psicópata es un claro ejemplo de las consecuencias que la ausencia del componente afectivo de la empatía puede tener sobre la conducta humana. Sin embargo, la ausencia de alguno de los componentes de la empatía no necesariamente lleva a la crueldad, como veremos a continuación con el caso de quienes sufren de Trastorno del Espectro Autista (TEA).

La principal dificultad a la que se enfrentan las personas con TEA, es la incapacidad de establecer relaciones emocionales, ya que no son capaces de comprender las expresiones y sentimientos de las demás personas, es decir que sufren una deficiencia de

empatía cognitiva (Cohen, 1991). Sin embargo, esto no los lleva a cometer actos de crueldad, sino a alejarse de la gente, ya que les resulta confusa. Les preocupa lo que sienten los demás, pero no son capaces de comprenderlo (Cohen, 2011).

La dificultad para reconocer emociones se debe en parte a un proceso alterado de procesamiento facial: dado que los niños con TEA le prestan una menor atención a las caras, y a los ojos en particular, cuentan con una menor experiencia a la hora de asociar ciertas expresiones faciales con determinadas emociones. Sin embargo, las personas con autismo sí que son capaces de aprender cuales son las situaciones que generan ciertos sentimientos en otras personas, dado que poseen una gran capacidad para analizar y construir sistemas, pudiendo así predecir el comportamiento de sus partes. De este modo, el componente cognitivo de la empatía podría ser enseñado mediante métodos educativos que aprovechen esta mayor capacidad para sistematizar (Cohen, 2009). Cabe aclarar que la profundización sobre dichos métodos excede el alcance de este trabajo.

IV. Conclusión

A lo largo de este trabajo, analizamos la empatía, sus dimensiones, y las posibles causas y consecuencias de su ausencia. Desde las ideas de Adam Smith en *Teoría de sentimientos morales* hasta las de Cohen y otros autores, podemos concluir que no se dio una gran transformación en relación al significado de este concepto, sino que fueron incorporadas nuevas dimensiones (como puede ser la distinción entre empatía cognitiva y afectiva), que nos permiten identificar y comprender mejor ciertos comportamientos del ser humano. Cohen (2012) considera que existe un *trade-off* entre tener un nivel más alto o más bajo de empatía. Una empatía demasiado alta significa que nos preocupamos demasiado por los demás, dejando de lado nuestras necesidades. Por el contrario, un nivel demasiado bajo lleva a no poder encajar en grupos sociales por estar demasiado enfocados

en nuestras propias necesidades. Este punto es muy importante, ya que nos permite ver que no actuamos simplemente como agentes maximizadores, sino que, como dice Akerlof, hay otros aspectos que influyen en nuestra conducta, y es importante tenerlos en cuenta a la hora de explicar determinados fenómenos.

Por último, habiendo argumentado que se puede enseñar ciertos aspectos de la empatía, podría plantearse el interrogante de si la empatía que se enseña es verdaderamente empatía. Al respecto, consideramos que no existe diferencia significativa entre la forma en que el desarrollo de la empatía se ve afectado por el entorno de forma “involuntaria” (por ejemplo, el caso de niños con padres negligentes o abusadores durante la infancia), y la forma en que se ve afectado de forma voluntaria (por ejemplo, mediante la técnica para que las personas con TEA puedan mejorar su capacidad de comprender los sentimientos de los demás). Dado que, en el primer caso, calificamos a la persona como menos empática, sin importar a que se debe esa menor empatía, no sería lógico cambiar el criterio y hacer lo contrario con la segunda. De este modo, consideramos que la empatía que se enseña sí que puede ser considerada como tal.

Referencias

- Akerlof, George A. (1984). *An economic theorist's book of tales*, Cambridge, Cambridge University Press.
- Baron-Cohen, Simon (1991). “Do People with Autism Understand What Causes Emotion?” *Child Development* 62, no. 2: 385–95.
- Baron-Cohen, Simon, Ofer Golan, and Emma Ashwin (2009). “Can Emotion Recognition Be Taught to Children with Autism Spectrum Conditions?” *Philosophical Transactions: Biological Sciences* 364, no. 1535: p3567–74.
- Baron-Cohen, Simon (2011). *Zero Degrees of Empathy* [Archivo de video]. Recuperado

de: https://www.youtube.com/watch?v=Aq_nCTGSfWE

Baron-Cohen, Simon (2012). Evolution of Empathy [Archivo de Video]. Recuperado de:

<https://www.youtube.com/watch?v=cGxPDRp42qQ>

Smith, Adam (1976) [1759: 1ª edición]. Theory of moral sentiments, Indianapolis, IN, Liberty Classics.

Smith, Adam (1976) [1776: 1ª edición]. The wealth of nations, Chicago, IL, University of Chicago Press.

La influencia de la simpatía en la polarización política en redes sociales

Luciana Marzaroli*

Universidad del CEMA

Noviembre 2021

¿Puede nuestra manera de simpatizar con los demás poner en peligro la democracia? Diversos estudios coinciden en que actualmente se está dando un proceso de polarización política en las redes sociales. Por un lado, este fenómeno se debe en parte a los algoritmos de búsqueda que, con el fin de personalizar el *feed* de los usuarios, limitan la información que estos reciben. Pero también existe una explicación tomando como base lo que plantea Adam Smith en *Teoría de los Sentimientos Morales* acerca de la simpatía con las opiniones de los demás. En esta monografía, analizaremos pasajes clave de la obra de Smith que indagan en esta manera de vincularnos entre los humanos para concluir que en algunos casos se generan sesgos que podrían complementar el proceso de polarización política.

Códigos de clasificación JEL: B12, Z13

Palabras clave: polarización, simpatía, sesgos

I. Introducción

En la actualidad, la polarización política en las redes sociales representa uno de los grandes desafíos que deben atravesar las democracias. Con el paso del tiempo, el debate en estas plataformas empezó a caracterizarse por estar dividido en grupos claramente delimitados por sus firmes convicciones políticas. ¿Puede este fenómeno tan actual tener

*lmarzarol23@ucema.edu.ar

un vínculo con la idea de simpatía de Adam Smith? En este trabajo, se realizará una revisión de bibliografía de distintos autores que investigan sobre la polarización política y se analizarán pasajes clave de Teoría de los Sentimientos Morales para concluir que las ideas de Smith sirven para explicar parte de este fenómeno de la actualidad.

II. Polarización política en redes

En los últimos años, las redes sociales se transformaron en una pieza central de nuestra vida. Por lo general, las usamos para saber qué están haciendo nuestros familiares y amigos, subir publicaciones, decir lo que pensamos e informarnos. Según Biały (2017), esta última acción no es consistente con el “carácter social” que deberían ofrecer las redes que se perciben cada vez más como plataformas de tipo informativas.

Pero ¿hasta qué punto accedemos a toda la información en las redes sociales? Si bien uno de sus aspectos positivos es que cada vez hay una mayor velocidad de circulación de información, no siempre vemos ambas caras de la misma moneda. Las redes sociales utilizan algoritmos de búsqueda que, en pocas palabras, hacen que los usuarios vean en el *feed* aquellas publicaciones que son compatibles con sus gustos y preferencias. Esta herramienta, que en principio tenía un fin comercial (colocar anuncios en las redes y lograr una publicidad efectiva), trajo algunas consecuencias.

Por un lado, como afirma Eli Pariser (2015), el algoritmo genera *filter bubbles*, que el autor define como el universo personalizado de información que aparece en el *feed* (párr. 1). De esta manera, se limita la información inmediata a la que accedemos. Por otra parte, muchos autores están de acuerdo en que las redes sociales están atravesando un proceso de polarización política a causa de las *filter bubbles*.

En primer lugar, es importante explicar de qué se trata este fenómeno político. Según Almagro Holgado (2019), “tiene que ver con la ruptura de una distribución normal de las

creencias políticas y las opiniones orientadas a la práctica de una sociedad” (p. 41). En particular, la polarización afectiva está relacionada con el incremento de una sensación de desagrado que tiene un grupo con aquel que tiene pensamientos contrarios, y con “el aumento de la simpatía y de otras emociones y sentimientos positivos que un grupo tiene hacia las personas que pertenecen a su propio grupo” (Iyengar y otros, 2012, citado en Almagro Holgado 2019, p. 41).

Entre los autores que concuerdan en que hay polarización en redes, se encuentran Barberá y Rivero (2015), que realizaron un estudio en el que analizaron la representación política de los usuarios de Twitter al revisar una base de datos con millones de Tweets durante elecciones en Estados Unidos y España. Los autores concluyeron que las personas que más participan en las redes son aquellas con convicciones ideológicas fuertes. Otra investigación de Gruzd y Roy (2014), afirma que existe un *clustering effect* en las redes, un agrupamiento entre aquellos con los mismos puntos de vista y que, aunque exista cierto intercambio de ideas entre grupos con posturas distintas, estos debates suelen ser hostiles.

Para Aruguete (2019), el proceso de polarización que se explica en dos partes: la primera está relacionada con el efecto de los algoritmos de búsqueda, y la segunda tiene que ver con un aspecto más subjetivo: “las personas atienden selectivamente y atribuyen posiciones valorativas, tanto ideológicas como partidarias, a distintos usuarios, actores institucionales y entidades de medios. La atención y percepción selectivas son resultado de la disonancia o la congruencia cognitiva existentes entre los usuarios y de estos para con los mensajes” (p. 24)

Este último pasaje nos da el nexo clave para pasar a analizar el otro pilar de este trabajo: la simpatía que describe Adam Smith en La Teoría de los Sentimientos Morales.

III. Adam Smith y la simpatía

A lo largo de Teoría de los Sentimientos Morales, Adam Smith indaga sobre aquellas reglas morales que se construyen mediante distintos aspectos del comportamiento humano. Uno de ellos es la simpatía, a la cual Smith describe como un sentimiento que nos hace ponernos en el lugar del otro. Para ello, los individuos usan principalmente experiencias pasadas y la imaginación como una forma de aproximarse de la mejor manera posible a los sentimientos de los demás.

Sin embargo, Smith afirma que no siempre es posible simpatizar totalmente con las pasiones ajenas. Uno de esos casos es cuando no aprobamos las opiniones de los otros porque no están de acuerdo con las propias:

En consecuencia, aprobar las pasiones de otro como adecuadas a sus objetos es lo mismo que observar que nos identificamos completamente con ellas; y no aprobarlas es lo mismo que observar que no simpatizamos totalmente con ellas. El hombre que resiente el daño que me ha sido causado y observa que mi enojo es igual al suyo, necesariamente aprobará mi resentimiento. ... Por el contrario, la persona que en todas esas diferentes ocasiones no siente la emoción que siento yo, o no la siente en la misma proporción, no podrá evitar desaprobarme mis sentimientos debido a la discordancia de éstos con los suyos (Smith, 1997, p. 62-63)

El punto central está en este pasaje de Smith. Si lo analizamos un poco, podría decirse que está hablando de un sesgo, es decir, los individuos asignan una mayor valoración a ciertos discursos solo porque están en sintonía con sus propios juicios de valor.

Smith además menciona que nos parece grato compartir las mismas emociones con otras personas: “nada nos agrada más que comprobar que otras personas sienten las mismas emociones que laten en nuestro corazón y nada nos disgusta más que observar lo

contrario” (p. 57). Este pasaje también es importante porque, luego de darse el “sesgo” a la hora de simpatizar, podría existir una “retroalimentación”, es decir, como queremos que nos digan lo que queremos escuchar, porque nos genera placer, quizás hacemos oídos sordos a opiniones contrarias.

IV. Conclusión

Teniendo en cuenta la revisión de bibliografía sobre la polarización política en redes sociales y el análisis de los pasajes de Teoría de los Sentimientos Morales, podemos concluir que lo postulado por Smith sobre la manera en que juzgamos la corrección o incorrección de los sentimientos de los demás según estén de acuerdo o no con los nuestros, es consistente para explicar parte del proceso de polarización. Como los humanos simpatizan con aquellos con los que comparten las mismas opiniones, y desaprueban aquellas que son contrarias, tienden a sesgar la forma de ver las cosas. Además de relacionarse de esta manera, el placer que genera la simpatía mutua hace que las personas prefieran relacionarse solo con ese grupo con puntos de vista en común. Los algoritmos facilitan un ambiente que fomenta la creación de estos “sesgos” que impactan en el proceso de polarización política.

Por último, se observa que la forma en la que se comportan los humanos en sociedad no ha cambiado significativamente y por este motivo la obra de Smith sigue teniendo vigencia a la hora de discutir un tema tan actual como lo relacionado con el ámbito de lo que sucede en las redes sociales.

Referencias

Almagro Holgado, M. (2019). La polarización política: polarización expresiva o en

- actitudes. *Revista de la Sociedad de Lógica, Metodología y Filosofía de la Ciencia en España*, 41-44.
- Aruguete, N. (2019). ¿Twitter acrecienta la polarización política? . *Bpolitics*, 22-25.
- Barberá , P., & Rivero, G. (2015). Understanding the political representativeness of Twitter users. *Social Science Computer Review*, 712-729.
- Biały, B. (2017). Social Media—From Social Exchange to Battlefield. *The Cyber Defense Review*, 69-90.
- Gruzd, A., & Roy, J. (2014). Investigating Political Polarization on Twitter: A Canadian Perspective. *Policy & Internet*, 28-45.
- Pariser, E. (2015). A New Study From Facebook Reveals Just How Much It Filters What You See. *Gizmodo*. Obtenido de <https://gizmodo.com/a-new-study-from-facebook-reveals-just-how-much-it-filt-1702900877>
- Smith, A. (1997). *La teoría de los sentimientos morales*. (C. Rodríguez Braun, Ed., & C. Rodríguez Braun, Trad.) Alianza Editorial (Texto original publicado en 1759).

¿Está la acción humana guiada siempre por intereses egoístas? El caso de la beneficencia analizado en base a Adam Smith, Ludwig von Mises y Ayn Rand

Tadeo Zapata

Universidad del CEMA

Noviembre 2021

El propósito del siguiente trabajo es el de analizar qué es lo que motiva a las personas a actuar, considerando al interés propio como motivo fundamental. Partiendo de este argumento, se procederá a complementar la noción de interés propio con el concepto de egoísmo, citando distintos autores como Thomas Hobbes en *El Leviatán* [1651] y Adam Smith en *Riqueza de las naciones* [1776]. Luego se discutirá un caso particular planteado en *Teoría de sentimientos morales* [Smith, 1759]: la beneficencia. Seguidamente, se planteará una definición de acción humana según Mises [1949] y se complementará la visión presentada por Smith con los aportes del “egoísmo racional” descrito por Ayn Rand en *La virtud del egoísmo* [1964]. Finalmente, llegaremos a la conclusión de que lo que Smith llama beneficencia está mayormente motivada por el interés propio, por lo que no es una excepción a la definición brindada por Mises.

Códigos de clasificación: A13, D60

Palabras clave: egoísmo, sacrificio, beneficencia

I. Introducción

Muchas veces nos preguntamos por qué hacemos lo que hacemos. No siempre es muy claro el motivo de nuestras acciones. ¿Qué nos motiva a estudiar? ¿Qué nos motiva a ayudar a los demás? Para algunas situaciones, la respuesta es obvia: es lo que nos hace más felices. ¿Pero esto siempre es así? Para analizar si las acciones humanas son motivadas siempre por intereses egoístas, en esta monografía se analizarán definiciones de autores en cuestiones como interés propio, egoísmo, beneficencia, justicia y sacrificio.

II. Egoísmo e interés propio

El egoísmo, entendido como la norma ética de obrar en interés propio, ha sido una cuestión de importante discusión para filósofos y pensadores a lo largo de la historia. Un ejemplo de esto es lo escrito por Thomas Hobbes en su obra *El Leviatán*, donde al definir las “Leyes de la Naturaleza” enumera como cuarta ley a la gratitud. Esto no parece guardar relación con el egoísmo, pero luego aclara que la gratitud depende de una gracia previa ya que “ningún hombre da si no es con vistas a algún bien para sí mismo, dado que los regalos son voluntarios, y todos los actos voluntarios tienen por objeto el bien propio” (Hobbes, 1651).

Esta importancia del interés propio en la filosofía también tuvo su influencia en temas económicos. Adam Smith, en su libro *La riqueza de las naciones* enfatiza la relación entre el interés propio y el comercio: “No es la benevolencia del carnicero, el cervecero o el panadero lo que nos procura nuestra cena, sino el cuidado que ponen ellos en su propio beneficio. No nos dirigimos a su humanidad sino a su propio interés, y jamás les hablamos de nuestras necesidades, sino de sus ventajas” (Smith, 1776).

III. Adam Smith y la beneficencia

Adam Smith (1759) expresa en *Teoría de sentimientos morales* que: “es indudable que por naturaleza cada persona debe primero y principalmente cuidar de sí misma, y como cada ser humano está preparado para cuidar de sí mejor que ninguna otra persona, es adecuado y correcto que así sea. Por tanto, cada individuo está mucho más profundamente interesado en lo que le preocupa de inmediato a él que en lo que inquieta a algún otro hombre.”

Sin embargo, ya en el comienzo de *Teoría de sentimientos morales* Smith hace hincapié en que los hombres están interesados no solo en su propio interés, sino también

en la felicidad de quienes lo rodean. Esto queda evidenciado en el primer párrafo, donde dice: “Por más egoísta que se pueda suponer al hombre, existen evidentemente en su naturaleza algunos principios que le hacen interesarse por la suerte de otros, y hacen que la felicidad de estos le resulte necesaria, aunque no derive de ella nada más que el placer de contemplarla” (Smith, 1759).

Luego, Smith plantea las virtudes de la justicia y la beneficencia, no sin antes aclarar que mientras la primera es esencial, la segunda es simplemente “el adorno que embellece al edificio, no la base que lo sostiene” (Smith, 1759). Este punto es muy importante, ya que da a entender que es posible una sociedad en la que actuar en base al interés propio sea el motivo principal, y en la que la beneficencia sea entonces solo un acto voluntario.

Pero si la beneficencia es voluntaria, entonces ¿qué la motiva? Smith (1759) se plantea esta misma pregunta: “¿qué es lo que impele a los generosos siempre y a los mezquinos muchas veces a sacrificar sus propios intereses a los intereses más importantes de otros?”. Smith llega a la conclusión de que el hombre no actúa en base a su interés propio de manera desmedida, sino que entiende que en ciertos casos impera un sentimiento de justicia que lleva a las personas a actuar de otra manera: “Cuando la felicidad o la desdicha de otros dependen en algún sentido de nuestra conducta, no preferimos el interés de uno al de muchos, como el amor propio podría sugerir. El hombre interior inmediatamente nos amonesta porque nos valoramos demasiado a nosotros mismos y demasiado poco a las demás personas, y que al hacerlo nos convertimos en el objetivo idóneo del menosprecio e indignación de nuestros semejantes” (Smith, 1759).

IV. Mises y la acción humana

Es posible complementar la visión de Smith con lo expuesto por Ludwig von Mises en *La acción humana*. Allí, Mises ensaya una definición de qué es la acción humana, donde la define como “una conducta consciente, movilizad a voluntad transformada en actuación, que pretende alcanzar precisos fines y objetivos; es una reacción consciente del ego ante los estímulos y las circunstancias del ambiente; es una reflexiva acomodación a aquella disposición del universo que está influyendo en la vida del sujeto” (von Mises, 1949).

En este pasaje, el autor considera tres aspectos importantes que resultan útiles para el análisis que buscamos realizar: i) es una conducta consciente; ii) es voluntaria; iii) pretende alcanzar precisos fines y objetivos. Estos tres puntos permiten contrastar a la acción humana con la conducta inconsciente de otros organismos.

Para analizar los motivos de la acción humana, Mises plantea ciertos requisitos previos, como la ausencia de total satisfacción y la existencia de la capacidad de reducir la incomodidad. En base a esto, concluye que “el hombre, al actuar, aspira a sustituir un estado menos satisfactorio por otro mejor. La mente presenta al actor situaciones más gratas, que este, mediante la acción pretende alcanzar. Es siempre el malestar el que induce al individuo actuar” (von Mises, 1949).

Comparando lo expresado por Smith con las definiciones de Mises, es posible preguntarse: ¿Por qué realizaría el hombre una acción voluntaria que no lo lleve a una situación mejor a la que se encontraba antes de realizarla? ¿Es realmente un sacrificio si el resultado nos beneficia? A continuación, se buscará llegar a una respuesta desde un punto de vista objetivista.

V. ¿Es un sacrificio hacer beneficencia? La visión objetivista

Ayn Rand define en su libro *La virtud del egoísmo* las bases de lo que ella define como la ética objetivista. Allí brinda una ferviente oposición al concepto de sacrificio. Rand (1964) afirma que: “El principio social básico de la ética objetivista es que, así como la vida es un fin en sí misma, todo ser humano viviente es un fin en sí mismo, y no el medio para los fines o el bienestar de los otros; en consecuencia, el hombre debe vivir para su propio provecho, sin sacrificarse por los demás y sin sacrificar a los demás para su beneficio”. En este sentido, podríamos pensar que hacer beneficencia, desde un punto de vista objetivista es visto como algo anti-ético. Sin embargo, es necesario entender previamente el concepto de sacrificio.

Rand considera que los hombres deben definir una escala de valores y actuar en consecuencia, priorizando en su vida aquellos intereses que concuerden con su norma de valor: “El ser humano debe elegir sus acciones, valores y metas de acuerdo con la norma de lo que es apropiado para el hombre, a los efectos de alcanzar, sustentar, cumplir y gozar ese valor supremo, ese fin en sí mismo que es su propia vida” (Rand, 1964).

Al introducir esta escala de valores, Rand entiende que sacrificarse es dejar un valor superior a cambio de uno inferior, y por lo tanto es actuar de manera inapropiada y atentar contra su propia vida. Sin embargo, brinda una aclaración importante: “ninguna acción que un hombre realice en beneficio de quienes ama es un sacrificio si dentro de su jerarquía de valores, y en el contexto de las elecciones que puede hacer, logra aquello que tiene mayor importancia personal para él” (Rand, 1964).

Este último aspecto presenta un punto de conexión con Smith: la beneficencia embellece el edificio, puede ser necesaria con aquellos que uno ama, pero eso no significaría sacrificar el interés propio sino actuar en base a éste.

VI. Conclusiones

Habiendo desarrollado los conceptos de interés propio, egoísmo, beneficencia, justicia, y sacrificio, es posible concluir que, en última instancia, el interés propio es el único motivo que guía las acciones de los hombres.

La definición de sacrificio brindada por la ética objetivista permite comprender que actuar en beneficencia para quienes uno ama no es dejar de lado el interés propio, sino que es entender que el interés propio es actuar de esa manera. Por lo tanto, al hacerlo, el individuo no sacrifica su propio bienestar si no que contempla que actuar de esa manera le generará una mejor situación en la posteridad, considerando su escala de valores.

Bajo estas consideraciones, la ética objetivista planteada por Ayn Rand puede entenderse como un complemento a lo planteado por Smith: si se considera que el menosprecio y la indignación de nuestros semejantes reduce nuestra utilidad, económicamente hablando, entonces la amonestación del hombre interior no es más que una advertencia para no actuar en contra del propio bienestar.

Referencias

Hobbes, Thomas. (1651). *Leviatán*. Colihue.

Rand, Ayn. (1964). *La virtud del egoísmo*. Grito Sagrado.

Smith, Adam. (1759). *Teoría de sentimientos morales*. Alianza Editorial.

Smith, Adam. (1776). *La riqueza de las naciones*. Alianza Editorial.

von Mises, Ludwig. (1949). *La acción humana*. Unión Editorial.