



UNIVERSIDAD JUÁREZ DEL ESTADO DE DURANGO

Instituto de Ciencias Sociales

Maestría en Ciencias y Humanidades Generación 2021-2023

Área de Filosofía

Repensar el rol de la cultura en la formación de las emociones humanas

Tesis que presenta
Jorge Eduardo Martínez Mercado

Para obtener el grado de Maestro en Ciencias y Humanidades con
terminación en Filosofía

Dra. Paola Hernández Chávez (Directora)
Dr. Jonatan Yair García Campos (Comité de tesis)
MCyH. Sergio Alan Piña Amaya (Comité de tesis)
Dr. Javier Treviño Rangel (Comité de tesis)
Dr. Saúl Sarabia López (Comité de tesis)

Durango, Durango a diciembre de 2023

ÍNDICE

Resumen	3
Objetivos	7
Introducción	8
Capítulo 1: Algunas teorías y modelos sobre las emociones	12
1.1 Una aproximación histórica al estudio de las emociones	12
1.2 Problemas usuales	14
1.3 La teoría de las emociones de Jonathan Haidt y su modelo social intuicionista	22
1.3.1 El modelo social intuicionista	26
1.3.2 La influencia del entorno en la formación de las emociones	29
1.3.3 Reputación	31
Capítulo 2: El deseo una emoción compleja: estudio de caso	36
2.1 Una aproximación histórica al estudio del deseo	37
2.2 Algunos aspectos básicos sobre el deseo	39
2.2.1 Explicando el deseo, una emoción compleja	42
2.2.2 La elegibilidad de los deseos, ¿Cómo elegir un deseo ante una lucha constante entre los mismos?	49
2.3 El deseo y el instinto desde una perspectiva Neuropsicoanalítica	50
Capítulo 3. Las emociones en su carácter Colectivo: El papel de la cultura	55
3.1 Sloman & Fernbach: el adaptacionismo y su visión de la cultura	60

3.2 Las consecuencias de la falta de un cerebro colectivo o del ocaso individual a la aurora comunitaria: Joseph Henrich	65
3.3 El aprendizaje cultural/social acumulado, puente de la evolución	67
3.3.1 Límites de la evolución cultural	72
3.4. Primeros vestigios de cultura: Cooperación	77
3.4.1 La Santísima Trinidad de la cooperación: El lenguaje, las normas y los rituales	85
3.5 Contrapropuesta al binomio emoción-razón: Trinomio emoción-razón-cultura	93
3.5.1 Evolución de la conducta y los juicios	95
<i>Conclusiones</i>	108
<i>Bibliografía</i>	114
<i>Anexos</i>	126

RESUMEN

La presente tesis será un medio para analizar las complicaciones que tienen algunas teorías sobre las emociones que parten del binomio emoción-razón, ya que el uso de este binomio tiene algunas complicaciones en el abordaje de problemas como el deseo. Los nuevos enfoques en ciencias cognitivas han dado importancia a la cultura como elemento crucial para la explicación de los viejos problemas que este binomio ha causado. Esto abre un espacio para tender puentes con los estudios hechos por las ciencias sociales que han considerado a la cultura como parte importante para sus explicaciones de ciertos fenómenos sociales. Primero, haré una aproximación histórica a algunas de las diferentes teorías que han hecho uso del binomio emoción-razón mostrando los problemas usuales que conlleva esta postura. Algunos autores que se revisará de manera general son Aristóteles (1990, 1105b, 20-24); René Descartes (1997, 2018); David Hume (1984) así como el artículo de William James (1884). Esto será contrastado con autores como Antonio Damásio en el *Error de Descartes* (1994); Keith Oatley (2004) y, por último, la postura de Jonathan Haidt y su Modelo Social Intuicionista (2001) como una salida al binomio. Esto, para explicar cuál es la influencia de las emociones en el día a día, dando al entorno un rol preponderante en la formación de las emociones de los seres humanos a lo largo de la historia y cómo la razón juega un papel secundario. Posteriormente, evaluaré cuáles son las ventajas que ofrece la separación del binomio emoción-razón con base en los teóricos expuestos en un primer momento. Tratando de tomar en cuenta por qué consideraron que sus teorías tenían elementos buenos y suficientes para conformar una teoría sobre las emociones. El objetivo será responder por qué se crea un vínculo necesario entre razón y emoción. Después, abordaré al deseo como una formulación teórica problemática para este binomio desde la perspectiva de Ashwell (2009). Iniciaré por aclarar qué se ha entendido por deseo, en inglés *drive*, cómo está vinculado a la cognición, es decir, si es posible llegar a conocer cuáles son nuestros deseos, si la razón es esclava del deseo o si podemos decidir por cuenta propia entre diferentes deseos y, finalmente, cómo se ha abordado este problema de manera contemporánea considerando la influencia de la cultura en la determinación de los deseos. Este segundo momento cierra con la importancia de la influencia del colectivo en la determinación de ciertos deseos, el papel que juega la comunidad, sus costumbres, religión o sus normas gracias al desarrollo de un andamiaje social, a partir de lo dicho por Sterelny (2021). En un tercer momento, abordo el problema de no tomar en cuenta a la cultura

como un elemento importante, para una teoría de las emociones. Parto de las exploraciones que se han realizado desde las ciencias cognitivas, retomando a la cultura como una condición necesaria para poder explicar qué son las emociones. Ejemplos de ello son la teoría de Sloman y Fernbach (2017) sobre las consecuencias, positivas y negativas, de contar con un “cerebro colectivo”, esto quiere decir, la capacidad de actuar de los seres humanos en diferentes contextos de manera cooperativa. Después, revisaré la propuesta de Joseph Henrich (2016) de “aprendizaje social acumulado”, en el cual sostiene que los seres humanos son una especie diferente y exitosa, con relación a las demás especies por la cultura. Esto permite concebir a los seres humanos como una especie que comunica experiencias, herramientas y prácticas de generación en generación. Por último, presentaré la propuesta de Kim Sterelny (2021) aclarando por qué la cultura tiene un rol vital, en la transmisión y estudio de las emociones a partir del lenguaje, situaciones específicas de los diferentes integrantes de la(s) comunidad(es), las normas de conducta y los rituales en los seres humanos. Para concluir, me interesa esclarecer que las emociones no son predisposiciones biológicas, innatas, que tampoco son individuales, sino que tienen un fuerte vínculo con la cultura que no debe subestimarse el papel que juegan en la definición de las mismas. Los seres humanos subrogan la validación de sus emociones a su comunidad. Las emociones, en gran medida, son enseñadas y muy reguladas por la cultura en la que viven. Los seres humanos sentimos con los otros, a partir de los otros, como consecuencia de los otros.

A Dios,
master and commander.

Agradecimientos

Las voluntades son las que le dan forma al mundo y se ejercen desde el interior de cada uno de nosotros. Papá y mamá, gracias por enseñarme a seguir cuando yo sólo sabía volver.

La vida vale la pena por quienes permanecen a nuestro lado, y el amor se entiende a partir de ti, Mirna. Cuando hablo con Dios, hablo de ti. Le hice muchas preguntas y tú fuiste su respuesta. Gracias por tu paciencia y compañía.

CONAHCYT, mi sincero agradecimiento por la invaluable beca que me brindaron. Su apoyo financiero fue crucial para mi formación académica y contribuyó significativamente a la realización de este logro.

OBJETIVOS

Analizar, profundizar y entender las complicaciones que tienen algunas teorías dualistas sobre las emociones para poder explicar, en ciertos aspectos, emociones tan complejas como el deseo ya que es posible haber subestimado el rol de la cultura dentro de las explicaciones sobre las emociones.

1. Demostrar los problemas usuales en las que la literatura sobre las emociones se ha aproximado con el binomio emoción-razón.
2. Estudiar el vínculo que existe entre la cognición y las emociones.
3. Revisar la literatura sobre algunas teorías sobre las emociones, tomando el caso del deseo como caso práctico.
4. Demostrar el impacto de la cultura en la definición de las emociones
5. Responder a las siguientes interrogantes:
 - a) ¿Qué problemas hay en separar emoción y razón?
 - b) ¿Qué ventajas ofrece el vínculo o separación emoción-razón?
 - c) ¿Cómo se ha explicado el deseo en relación a este binomio?
 - d) ¿Cómo se ha retomado el papel de la cultura en las emociones?

INTRODUCCIÓN

La presente tesis será un medio para analizar las complicaciones que tienen algunas teorías sobre las emociones que parten del binomio emoción-razón, ya que el uso de este binomio tiene algunas complicaciones en el abordaje de problemas como el deseo. Los nuevos enfoques en ciencias cognitivas han dado importancia a la cultura como elemento crucial para la explicación de los viejos problemas que este binomio ha causado. Esto abre un espacio para tender puentes con los estudios hechos por las ciencias sociales que han considerado a la cultura como parte importante para sus explicaciones de ciertos fenómenos sociales.

La estructura expositiva de la presente tesis es la siguiente: en el primer capítulo voy a hacer una aproximación histórica a algunas de las diferentes teorías que han hecho uso del binomio emoción-razón mostrando los problemas usuales que conlleva esta postura. Algunos autores que se revisará de manera general son Aristóteles con sus textos *Retórica* (1990) y *Ética Nicomaquea* (1105b, 20-24); René Descartes con su *Tratado sobre las pasiones* (1997) y *Discurso del Método* (2018); David Hume y su *Tratado sobre la naturaleza humana* (1984) así como el artículo de W. James *What is an emotion?* (1884). Esto será contrastado con autores como Antonio Damásio en el *Error de Descartes* (1994); Keith Oatley (2004) y, por último, la postura de Jonathan Haidt y su Modelo Social Intuicionista (2001) a quien dedicaremos un subapartado.

En el subapartado explicaré, con mayor detalle, la teoría contemporánea de las emociones que sostiene Jonathan Haidt, en su Modelo Social Intuicionista, como una salida al binomio. Esto, para explicar cuál es la influencia de las emociones en el día a día, dando al entorno un rol preponderante en la formación de las emociones de los seres humanos a lo largo de la historia y cómo la razón juega un papel secundario.

En el capítulo 2, comenzaré evaluando cuáles son las ventajas que ofrece la separación del binomio emoción-razón con base en los teóricos expuestos en el capítulo anterior. Tratando de tomar en cuenta por qué consideraron que sus teorías tenían elementos buenos y suficientes para conformar una teoría sobre las emociones. El objetivo será responder por qué se crea un vínculo necesario entre razón y emoción. Esto nos conduce a un subapartado del capítulo en donde se aborda el tema del deseo.

En el subapartado del capítulo 2, abordaré al deseo como una formulación teórica problemática para este binomio. Iniciaré por aclarar qué se ha entendido por deseo, en inglés *drive*,

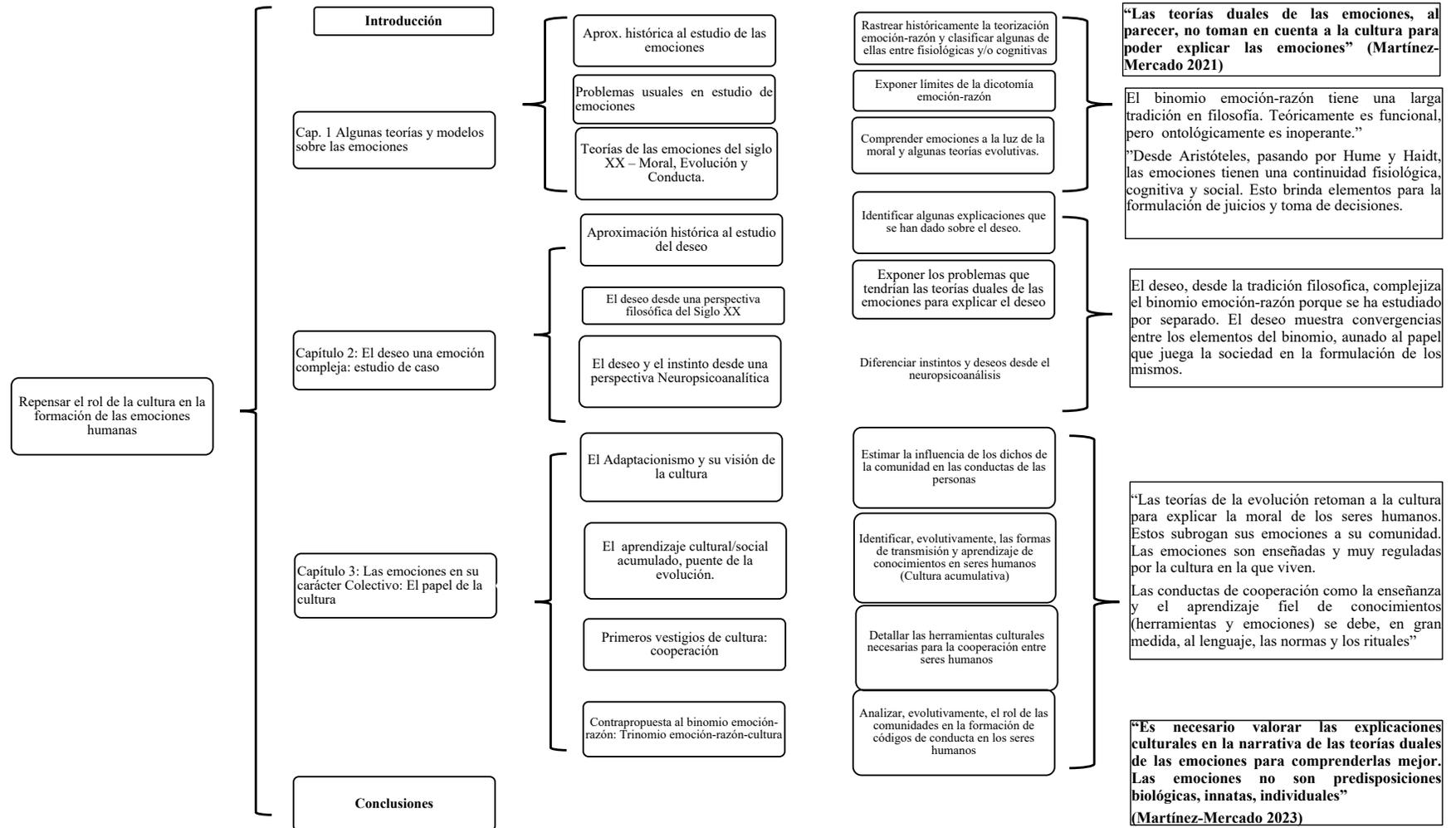
cómo está vinculado a la cognición, es decir, si es posible llegar a conocer cuáles son nuestros deseos, si la razón es esclava del deseo o si podemos decidir por cuenta propia entre diferentes deseos y, finalmente, cómo se ha abordado este problema de manera contemporánea considerando la influencia de la cultura en la determinación de los deseos. El capítulo se cierra con la importancia de la influencia del colectivo en la determinación de ciertos deseos, el papel que juega la comunidad, sus costumbres, religión o sus normas gracias al desarrollo de un andamiaje social (Sterelny, 2021)

Dicho lo anterior, en el capítulo 3, abordo el problema de no tomar en cuenta a la cultura como un elemento importante, para una teoría de las emociones. Parto de las exploraciones que se han realizado desde las ciencias cognitivas, retomando a la cultura como una condición necesaria para poder explicar qué son las emociones. Ejemplos de ello son la teoría de Sloman y Fernbach (2017) sobre las consecuencias, positivas y negativas, de contar con un “cerebro colectivo”, esto quiere decir, la capacidad de actuar de los seres humanos en diferentes contextos de manera cooperativa. Después, revisaré la propuesta de Joseph Henrich (2016) de “aprendizaje social acumulado”, en el cual sostiene que los seres humanos son una especie diferente y exitosa, con relación a las demás especies por la cultura. Esto permite concebir a los seres humanos como una especie que comunica experiencias, herramientas y prácticas de generación en generación. Por último, presentaré la propuesta de Kim Sterelny (2021) aclarando por qué la cultura tiene un rol vital, en la transmisión y estudio de las emociones a partir del lenguaje, situaciones específicas de los diferentes integrantes de la(s) comunidad(es), las normas de conducta y los rituales en los seres humanos.

Para concluir, me interesa esclarecer que las emociones no son predisposiciones biológicas, innatas, que tampoco son individuales, sino que tienen un fuerte vínculo con la cultura que no debe subestimarse el papel que juegan en la definición de las mismas. Las normas, al parecer, tienen un gran impacto en las emociones llegando a corresponder con lo bueno y lo malo sin predisposiciones morales heredadas. En efecto, los seres humanos subrogan la validación de sus emociones a su comunidad. Las emociones, en gran medida, son enseñadas y muy reguladas por la cultura en la que viven. Los seres humanos sentimos con los otros, a partir de los otros, como consecuencia de los otros. Las emociones no solamente se encuentran en las personas como un rasgo de la personalidad sino que tienen una función, en otras palabras, que se desarrollan para

cooperar y para sobrevivir como especie. Dicho de otra manera, las emociones son importantes en función de nuestras necesidades de interacción en una comunidad, para navegar en el entorno. No servirían de nada si viviéramos solos en una isla.

Esquema 1 Resumen General.¹



¹ Fuente: Elaboración propia con argumentos centrales de cada capítulo y subapartado de esta tesis.

CAPÍTULO 1: ALGUNAS TEORÍAS Y MODELOS SOBRE LAS EMOCIONES

En este primer capítulo abordaremos diferentes teorías que han hecho uso del binomio emoción-razón y destacaremos las problemáticas usuales que en otras investigaciones se han señalado. En primera instancia, revisaremos la visión de Aristóteles donde las emociones juegan un rol importante como un elemento que influye en la formulación de creencias y es un diferenciador entre las sensaciones de placer o displacer. Igualmente, revisaré lo dicho por David Hume, donde afirma que en las acciones provocadas por las emociones, la razón tiene un papel secundario. Estas teorías tienen sus peculiaridades que se trabajarán en este apartado, haciendo énfasis en que para ambos autores este binomio emoción-razón es una herramienta explicativa y no dos realidades distintas.

Por el contrario, el caso de René Descartes es interesante por su concepción dualista haciendo que este binomio se comprenda de manera bastante diferente. Por otro lado, revisaré a William James, el cual no considera a la razón como factor determinante de las emociones. Cada una de estas teorías ha generado una serie de controversias y críticas muy puntuales, específicamente Antonio Damásio y Keith Oatley quienes han señalado problemas usuales a visiones que consideran al binomio como radicalmente opuesto. Para finalizar este capítulo se aborda la postura de Jonathan Haidt y su Modelo Social Intuicionista de las emociones como una visión dentro de las ciencias cognitivas que recupera la tradición menos problemática, particularmente a Hume.

1.1 UNA APROXIMACIÓN HISTÓRICA AL ESTUDIO DE LAS EMOCIONES

Es necesario poner en contexto cuál ha sido la concepción general de las emociones o pasiones de los seres humanos a través de la historia, para ello lo haré desde la recopilación hecha por Jan Plamper en su libro *The History of Emotions* (2015). Esta recopilación parte de nociones generales, sin embargo, es orientadora para comprender el papel de las emociones en diversos filósofos.

Una de las primeras definiciones de emoción, y que deja entrever el uso del binomio emoción-razón, fue la dada por pensadores como Aristóteles. En *La Retórica* lo explica de la siguiente forma: Las emociones son todos aquellos afectos que hacen cambiar de opinión a los hombres en cuanto a sus juicios y van acompañadas de placer y dolor. Tales son la ira, la piedad, el miedo y todas las emociones similares y sus contrarios (Aristóteles, *La Retórica*, 1959, 173)

Asimismo, en otras obras Aristóteles refiere aspectos parecidos, un ejemplo de ello lo podemos encontrar en su obra *Ética Nicomáquea* donde nuevamente considera el papel del placer y displacer en la formación de las emociones de la siguiente manera:

Puesto que son tres las cosas que suceden en el alma, pasiones, facultades y modos de ser, la virtud ha de pertenecer a una de ellas. Entiendo por pasiones, apetencia, ira, miedo, coraje, envidia, alegría, amor, odio, deseo, celos, compasión y, en general, todo lo que va acompañado de placer o dolor (Aristóteles, *Ética Nicomáquea*, 1105b, 20-24)

Dado esto, podemos llegar a pensar que Aristóteles trata a las emociones como un factor que influye en la formulación de creencias y evalúa ciertas acciones en conjunto como sensaciones de placer o displacer. Existen indicios para pensar que Aristóteles considera a las emociones como elementos naturales que tienen continuidad en el ámbito cultural, de ahí que en sus taxonomías procura esclarecer cuáles son las emociones que pudieran tener los “animales políticos” de los cuales tanto habló.

Si bien en el caso de Aristóteles existe un sistema de pensamiento más amplio, hay indicios para suponer que considera importante el papel que juegan las emociones como procesos naturales. Quien propone una continuidad similar es David Hume, pues hace uso de este binomio emoción-razón en su obra *Tratado de la naturaleza humana* en su segundo libro, denominado *De las pasiones* afirmando lo siguiente: La razón es, y sólo debe ser, esclava de las pasiones, y no puede pretender otro oficio que el de servir las y obedecerlas (Hume, 1984, 415).

Sin embargo, si no tomamos en cuenta el contexto en el cual habló Hume pudiera llevarnos a una aseveración errónea. Desde esta perspectiva se puede afirmar que la razón no puede interferir nunca con lo que las pasiones puedan provocar o incitar al ser humano en determinadas situaciones. Visto de forma general, la razón solamente es el vehículo por el cual se logran alcanzar los objetivos o las metas trazadas. La continuidad radica en que incluso la razón está supeditada a los procesos naturales siendo las emociones o las impresiones el primer elemento que tenemos a la mano.

En contraste con los filósofos anteriores tenemos el caso canónico de Descartes quien ha propuesto un dualismo metafísico de sustancias en su obra *Meditaciones Metafísicas*, que posteriormente, tratará de unificar en otros trabajos como *Las Pasiones del Alma* (1997). La complejidad es derivada de su dualismo metafísico, sin embargo, si partimos de *Las Pasiones del Alma*, encontramos cómo busca la conciliación entre estos dos elementos. Un compromiso importante en Descartes es su concepción mecanicista, las emociones tienen una explicación de esta índole. Este caso se evaluará de forma más detallada en apartados posteriores.

Personajes que también concibieron de forma casi mecánica a las emociones fue el teórico William James quien en su artículo “*What is an emotion?*” (1884) argumenta que una emoción es cualquier percepción de un cambio en el cuerpo, es decir, es una representación de un estímulo. Si partimos de esto, parece que el intelecto no interviene en la ejecución de acciones, a mi parecer es similar a Hume. Una noción errónea de comprender a James es por ejemplo, ver a un oso en el bosque, y este hecho nos desencadene una emoción como el miedo y posteriormente actuamos huyendo del lugar. Para James (1884), en cuanto vemos al oso, corremos, el miedo es la percepción psicológica de que nuestro cuerpo es asaltado por la emergencia y se mueve para escapar. En otras palabras, las emociones para William James son meras predisposiciones fisiológicas que no tienen relación directa con la cognición. Las emociones son efectos. Más adelante ahondaremos un poco más en este dicho.

Los argumentos seleccionados de Aristóteles y Hume no se desarrollan por el momento, ya que en los subapartados de Jonathan Haidt exponemos cómo él los retoma y ahonda mucho más para desarrollar su teoría de las emociones y su Modelo Social Intuicionista. Asimismo, en el siguiente subapartado mencionaré algunos problemas que se han teorizado sobre el binomio emoción-razón y sus implicaciones.

1.2 PROBLEMAS USUALES

En primera instancia, quiero exponer un problema que se ha discutido a lo largo de la historia, la dicotomía emoción-razón. Algunos autores han señalado problemas fundamentales en estas formulaciones. Por ejemplo Antonio Damásio en su libro *El error de Descartes* (1996),

puntualiza una serie de críticas a las obras *Las Pasiones del Alma* (1997) y *El Discurso del Método* (2018) del filósofo francés René Descartes para entender esta escisión, Damásio asevera lo siguiente:

Considerada en su acepción literal, la afirmación ilustra precisamente lo contrario de lo que creo la verdad acerca de los orígenes de la mente y su relación con el cuerpo, sugiere que pensar, y la consciencia de pensar, son los substratos reales de ser. Y como sabemos que Descartes suponía que pensar era una actividad ajena al cuerpo, su fórmula afirmaba la separación de la mente, "la cosa pensante" (*res cogitans*), del cuerpo no-pensante, eso que tiene extensión y partes mecánicas (*res extensa*)... Este es el error de Descartes, la separación abismal entre cuerpo y mente, entre la sustancia medible, dimensionada, mecánicamente operada e infinitamente divisible del cuerpo, por una parte, y la sustancia sin dimensiones, no mecánica e indivisible de la mente; la sugerencia de que razonamiento, juicio moral y sufrimiento derivado de dolor físico o de alteración emocional pueden existir separados del cuerpo. Específicamente, la separación de las operaciones más refinadas de la mente de la estructura y operación de un organismo biológico (Damásio, 1994, 276-278)

En otras palabras, lo que Damásio crítica a Descartes porque consideraba que las emociones no afectaban en las conductas de los seres humanos a pesar de tener diferentes sensaciones corporales o cambios en su humor. La razón, entendida como las creencias y juicios morales, permanecía indiferente e inmutable a lo que pudiera estar percibiendo el ser humano a través de sus sentidos. Asimismo, Damásio parte de una separación muy drástica que no necesariamente corresponde con la teoría de Descartes, ya que en el *Tratado de las Pasiones del Alma* (1997) llega a considerar que el alma tiene apetencias o afecciones que influyen en la manera de razonar de las personas.

Sin embargo, existen otras teorías sobre las emociones que también reflejan esta dicotomía emoción-razón. Desde los clásicos como *La Retórica* de Aristóteles, hasta la modernidad con René Descartes en *Las pasiones del alma*, es en los ojos de Antonio Damásio, donde encontramos un sentido más formal e innovador del dualismo mente-cuerpo (emoción-razón). Es decir, Damásio parece atribuir a Descartes dualismo en toda dicotomía, incluyendo a este binomio.

Es indispensable comprender que no solo existe un problema en presentar el binomio como dualismo sustancialista, también hay un problema en presentar las emociones exclusivamente como predisposiciones fisiológicas, esto lo podemos ver en la propuesta de William James. Esta

postura no está exenta de críticas, ya que la emoción como predisposición fisiológica nos invita a pensar si también está incluida la cognición para su entendimiento. Quien ha hecho puntualizaciones críticas a esta visión fue Keith Oatley en 2004. Un teórico que ha estudiado diferentes posturas referentes a las emociones.

Él argumenta que las emociones tienen un vínculo estrecho con la cognición y no son meramente sensaciones corporales como lo planteó James (1884). Keith Oatley, es un novelista Inglés, PhD en Psicología. Profesor y director del programa de ciencias cognitivas de la Universidad de Toronto interesado en las emociones, sus orígenes y funciones. Su postura consiste en el vínculo que existe entre las emociones, los sentidos o los estados fisiológicos y la cognición (Oatley, 2004)

Su postura permite responder una gama de preguntas y la generación de nuevas relaciones conceptuales, es decir, amplía el binomio emoción-razón y sugiere que la cognición tiene relación con las emociones a partir de evaluar situaciones, comprende que las emociones son la formación de lazos afectivos entre comunidades y con ello permiten tener efecto en la cultura. A mí me parece interesante como Oatley retoma de forma crítica a William James (1884) para indicar su postura sobre las emociones. En primera instancia recupera su interés en los valores morales y las emociones, también que las emociones por lo regular eran provocadas por la evaluación de eventos en relación con lo que es importante para los seres humanos, sus aspiraciones, deseo o metas.

Una emoción, argumenta William James (1884), es la percepción de cambios en el cuerpo; la emoción es efecto que percibe la consciencia y no causa. Para William James un objeto que se relaciona con un órgano sensorial produce la aperccepción del objeto mediante el centro cortical apropiado (por ejemplo: la luz, el ojo, los nervios y el cerebro), esto da origen a las corrientes reflejas que pasan por canales y alteran tanto nuestros músculos, la piel y órganos; cuando existe consciencia de estos cambios corporales tenemos la idea de la emoción. Si nuestra piel se eriza, nuestro ritmo cardiaco cambia, nuestra respiración se agita, siendo conscientes de estos cambios, entonces tenemos miedo.

Sin embargo, teóricos modernos creen que las emociones tienen una relación con la cognición, por ejemplo una crítica de Oatley hacia William James es que forma parte de los

teóricos de las emociones que no profundizó en la cultura o los contextos. Esto no necesariamente nos conduce a pensar que dé preponderancia a la razón.

Según Keith Oatley (2004, 3), las emociones no siempre tienen como antecedente una premisa fisiológica, es decir habría procesos cognitivos vinculados a la generación de emociones, como la memoria. Casualmente, podemos sentirnos felices de imprevisto cuando, en un aeropuerto, volvemos a ver a un amigo al que no veíamos desde hace tiempo. O podemos sentir enojo por una decepción, el enojo no siempre tendría marcadores fisiológicos. Cuando esto sucede somos conscientes del imprevisto. La crítica a James es puntual, para Oatley (2004, 3), hay emociones reactivas pero deben considerarse otros elementos.

Las emociones, desde el punto de vista de Oatley (2004, 3), tienen como origen el mundo que conocemos, ideas y en algunas ocasiones, pensamientos sobre lo que ha ocurrido en el pasado y lo que depara el futuro. La percepción del mundo está influida por las emociones ya que, por ejemplo, cuando estamos enojados vemos el mundo de manera distinta, cuando nos enamoramos el mundo parece color de rosa. Propone que las emociones suelen originar en los seres humanos acciones impulsivas para con otras personas, por ejemplo, podemos sentir la necesidad de abrazar a una persona o de salir del lugar donde nos encontremos. Oatley (2004, 4), considera que las emociones brindan a la vida de un sentido de premura, de un sentido de urgencia.

Las emociones, para Keith Oatley, podemos decir que no son sólo sensaciones corporales, como lo propuso William James. También debe incluirse un segundo elemento que son los procesos cognitivos como la formulación de creencias sobre las personas o el mundo en general, la capacidad de proyectar escenarios futuros sobre situaciones en particular y las consecuencias que pueden derivarse de ellas.

Oatley, en conjunto con Johnson-Laird (1996, 45-56), argumentaron que estas emociones son causadas/generadas en dos etapas (Johnson & Laird, 1996, pp. 45 a 56):

1. La primera etapa, sitúa a la mente (cerebro) en un estado de disposición coordinada. Por ejemplo, cuando seguimos con lo que estamos haciendo la mente (cerebro) entiende esto como felicidad, cuando nos esforzamos más en nuestras actividades se percibe en la mente la ira, cuando nos quedamos en shock y huimos nuestra

mente entiende esto como miedo y cuando tiramos la toalla entonces nuestra mente experimenta la tristeza, como afirman Oatley y Johnson-Laird (1996, 45-56). Ya vimos que para Oatley (2004, 5), las emociones se producen cuando la apariencia del mundo tal como lo concebimos es atravesado por la realidad. Sostiene que la concepción que tenemos del mundo, de los objetos y de las personas toman como propios nuestros gustos, desagradados, nuestros deseos y nuestra comprensión de ellos.

2. La segunda etapa, desde el punto de vista de Oatley (2004, 79), contempla el averiguar qué detonó la emoción y tomar una decisión respecto a ella. Ésta supone un arduo proceso de evaluación y reevaluación. Por ejemplo, si alguna persona, mientras va caminando por la calle y grita “¡idiota!” podríamos llegar a pensar que lo hizo porque nos quería ofender en lugar de pensar que solo fue una expresión por algún olvido que tuvo. Las críticas que se han vertido a la visión de James, tratan de profundizar las emociones, en cierto sentido siguen su línea. El caso de MacLean-Panksepp (1993, 79; 1998, 90), sugiere que las emociones y el estado cerebral se derivan de las diferentes situaciones, y se llevan a cabo en el sistema límbico. Por ejemplo, cuando nuestra mente (cerebro) percibe el miedo, éste mismo órgano se especializa en “torear” el peligro y esa sensación de pánico que comúnmente hemos experimentado. No obstante, señala Oatley (2004, 78), la primera etapa pareciera no brindarnos suficiente información para saber qué fue lo que detonó la emoción. Pareciera que la primera etapa actúa solamente como un tipo de alarma antirrobo, como si fuera un detector de humo solamente. Sabemos que se activó la emoción pero no tenemos claridad sobre qué fue lo que la ejecutó exactamente, es muy ambigua en su actuar la primera etapa.

Oatley señala que en la segunda etapa sí se contempla la causa de la emoción, lo que supone a la cognición. Oatley (2004, 5), considera que las emociones se producen con lo inesperado. Lo inesperado es el encuentro entre lo que creemos que son las cosas y lo que son en realidad. En la opinión de Oatley (2004, 5), la concepción que tenemos del mundo, de las cosas y las personas está compuesta por constructos personales (cómo pensamos/creemos que son). Para entender un poco mejor el concepto de cómo percibimos el mundo, Oatley (2004, 5) cita a Hippolyte Taine

(1882, 13) con lo siguiente, “So our ordinary perception is an inward dream which happens to correspond to things outside; and, instead of saying that a hallucination is a perception that is false, we must say that perception is a hallucination that is of the truth”

Es interesante cómo Oatley (2004, 5) nos revela su gran afinidad con lo dicho por Hippolyte Taine (1884,13) sobre el concepto de percepción del mundo. La percepción cotidiana es como un sueño que no parece tener diferencia con la vigilia. Podríamos intuir que las alucinaciones son percepciones falsas, sin embargo, la percepción juega el rol de brindarle certeza o crear creencias a partir de la misma. Es preciso comentar que las emociones, considera Oatley (2004, 5), son provocadas cuando algún aspecto, que creemos como verdadero del mundo, es afectado inesperadamente en alguna situación que nos preocupa o es valiosa para nosotros. Él afirma que en algunas ocasiones lo inesperado puede resultar encantador ya que pudiera tenerse la sensación de nuevas posibilidades. Así mismo, Oatley (2004, 5), cree que lo inesperado también puede ser doloroso, cuando se está furioso, lo único en lo que se piensa es en cómo enfrentar a una persona que te agredió con otra ofensa.

Oatley también abordó las emociones desde una perspectiva colectivista con base a compromisos sociales, como el efecto del cuidado de otros -entendido como apego-, como herramienta de afiliación y como impulsor de la moral -entendido como compasión- Oatley (2004, 79), considera que las emociones deben de estudiarse también en cómo permean en la sociedad, no solo como un proceso individual. El pendiente más importante para el ser humano, lo máspreciado es su relación emocional con otras personas, su mundo social. Para todo esto, Oatley (2004, 80), propone una segunda agenda en las emociones humanas en relación con los objetivos o metas con la sociedad y lo que conlleva o mueve a las personas a comprometerse con otros. Por ejemplo:

- 1) Cuando perseguimos la felicidad, la meta u objetivo será estar con otros a través del compromiso de demostrarles afecto o cooperar con ellos;
- 2) Al sentir tristeza, en relación a la pérdida de una amistad o un vínculo, a lo que se comprometerá al individuo será el buscar ayuda o tratar de establecer un nuevo vínculo con otra(s) personas;

3) La ira/enojo en relación con otros al haber un insulto, la pérdida de respeto o de cierto nivel lo que desencadenará es el tomar cartas en el asunto agresivamente contra otros o pelearse con ellos;

4) Con el miedo, ante una separación o un rechazo de parte de la sociedad, conllevará el alejar a los demás o retirarse de ciertos vínculos;

5) Ante el amor, lo que se buscará es la cercanía física o mental a través del acompañamiento, el apoyo, la ayuda mutua, etc.; y

6) Al sentir repulsión/desprecio ante la amenaza de un grupo o sociedades ajenas al ser humano lo que provocará es tratar a los demás como si no fueran personas.

Desde el punto de vista de Oatley (2004, 81), las emociones sirven como piedra angular para el actuar del ser humano en sociedad. Para pedir ayuda, para cooperar afectivamente con otros, para los conflictos en agresiones y así sucesivamente con otras experiencias del día a día. Para Oatley (2004, 81), aunque nuestra percepción pueda estar equivocada acerca de otras personas que estén involucradas, así como la persona que se enoja porque alguien más grita en la calle “idiota”, la intención de esta era quejarse por una situación en particular y no ofender al otro; desde esta perspectiva las personas por lo regular son tanto las causas, como los efectos y dirección de nuestras emociones.

Tenemos entonces que desde la visión de James hay un límite al comprender las emociones de manera individual sin considerar su variabilidad en el sujeto, es decir pueden tener diferentes metas o preocupaciones, en contraste su propuesta es ver las emociones sociales tienen propósitos o metas bastante específicas a juicio de Oatley (2004, 82). Las emociones sociales son guías que propician compromisos en los vínculos generados entre los seres humanos. La felicidad tiende a la cooperación, el enojo al encono, etcétera. Son compromisos que logran, de cierta manera, hacer que las relaciones entre las personas perduren a través del tiempo. En el tercer capítulo, ahondaremos aún más en la importancia del colectivo en las emociones, a partir de la visión de Sloman y Fernbach (2017) y de Sterelny (2021), en la formación de la moral y en el desarrollo cognitivo de las personas. De momento podemos suponer que las emociones tienen un vínculo

muy estrecho con la cultura, derivado de la importancia que les otorgamos a nuestros lazos con otras personas para cooperar.

Ahora bien, es vital conocer la necesidad e impacto de la comunidad en el estudio de las emociones para tener un mejor entendimiento sobre las mismas. En resumen, en contraposición a la postura de James, Keith Oatley argumenta que sí existe una relación entre las emociones y la razón, ya que si no existiera, entonces, no podríamos diferenciar qué emoción es la que está sintiendo el ser humano al tener la misma reacción fisiológica provocada por dos eventos diferentes. Según Keith Oatley (2004, 3), las emociones se producen de forma repentina. Cuando esto sucede somos conscientes de ello, del imprevisto. Para Oatley (2004, 3), a esto lo llama emociones reactivas, aunque frecuentemente lo define simplemente como emoción. Propone que las emociones suelen originar en los seres humanos acciones impulsivas para con otras personas u objetos al cual se dirigirá la emoción, por ejemplo, podemos sentir la necesidad de abrazar a una persona que hace mucho no veíamos. La teoría de las emociones que propone Oatley sí incluye a la cognición la cual motiva a la acción a los seres humanos y procura vincularla hacia procesos sociales.

A través de la historia han sido varios los teóricos que han tratado de dilucidar a las emociones unas de otras. Desde la filosofía con Aristóteles, Hume o Solomon, en la sociología con Marcel Mauss y Norbert Elias, en la antropología con Clifford Geertz, así como en la psicología con Paul Ekman y Keith Oatley.

El ser humano a lo largo de su vida experimenta una serie de hechos que lo llevan a sentirse de cierta manera y con ello actuar en consecuencia, ya sea de manera individual o en relación con otros. El argumento crítico de Oatley tiene ecos con el Modelo Social Intuicionista, si bien parte de una crítica a James recupera el compromiso de darle prioridad a la emoción. A su vez, trata de reorganizar la continuidad natural de las emociones y sus procesos de complejización. Emoción, cognición y sociedad es una triada que se retroalimenta y que desde las ciencias cognitivas hay voces que buscan darle formalidad, por ejemplo Jonathan Haidt.

A inicio del siglo XXI, Jonathan Haidt ofrece otra perspectiva con su teoría de las emociones del Modelo Social Intuicionista. Las intuiciones las define Haidt (2001, 818), como emociones de agrado o asco que se presentan de manera inconsciente al momento de hacer un

juicio. Esto, sin sopesar evidencias o llegar a indagar a través de una serie de pasos, se suscitan únicamente en situaciones para sentir que lo aprueban o desaprueban el acto. Es un modelo anti racional en un estricto sentido, su modelo indica que la razón muy pocas y raras veces es la causante de los juicios morales, al contrario, enfatiza en que el razonamiento viene a actuar como una especie de abogado para tratar de justificar ante la sociedad o para sí mismo, el porqué de los juicios morales o determinaciones del ser humano (Haidt, 2001, 815).

De esta manera, es visible el vínculo del argumento de Hume con la propuesta de Haidt, en el sentido de que existe una continuidad natural que parte de la intuición como primer contacto, y esta se desarrolla en ciertos contextos. Hume proponía la Impresión como primer contacto. Incluso retomar la sensación de placer o displacer en la formulación de emociones, nos vincula con Aristóteles. Tanto Hume, Aristóteles o Haidt parecen ser mesurados en atribuir exclusivamente a la razón en la toma de decisiones y formulación de juicios de los seres humanos, sino el dejarse guiar por lo que las emociones pudieran detonar como reacción al contexto, eso sería lo que utilizarán como brújula día a día. Ya sea como sensaciones de placer o displacer, de acuerdo con Aristóteles o bien, de acuerdo con Haidt, como reacciones de aversión o simpatía dependiendo de los códigos morales que se sigan dentro de una comunidad específica. De esta forma, nuestro argumento central será guiado, en gran medida, por estas similitudes entre estos 3 pensadores.

1.3 LA TEORÍA DE LAS EMOCIONES DE JONATHAN HAIDT Y SU MODELO SOCIAL INTUICIONISTA

Los problemas que vimos en el apartado anterior son bien reconocidos en Ciencias Cognitivas y Haidt aprovecha esto para retomar a Hume y hacer una propuesta nueva con su Modelo Social Intuicionista.

A partir del siglo XX, se comenzaron a ofrecer propuestas que cuestionaron si las emociones toman un rol activo dentro de los juicios morales. Jonathan Haidt (2001) es uno de los que emprendieron tal tarea. Jonathan Haidt es un filósofo y doctor en Psicología por la Universidad

de Pensilvania. Su trabajo se centra en el desarrollo, funcionamiento y motivaciones de la moral y las emociones de los seres humanos.

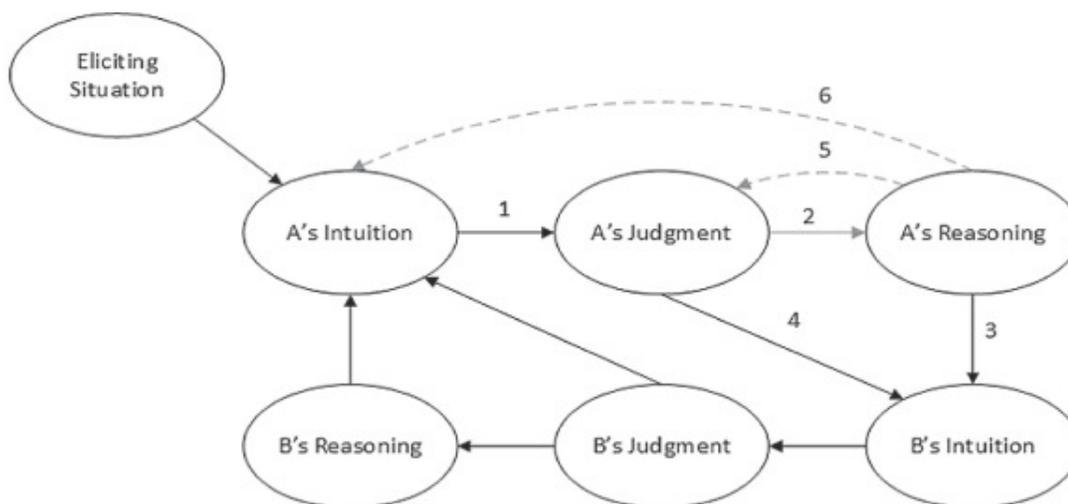
Haidt (2001, 816) guarda una afinidad con la afirmación de David Hume al respecto: Reason is, and ought only to be the slave of the passions, and can never pretend to any other office than to serve and obey them (Hume, 1739/1969, p. 462).

A mi parecer, para Hume el intelecto probablemente debiera ser siervo de los frenesíes y jamás aspirar a otra tarea que no sea ayudarlos y someterse a ellos. Hume, afirmaba que la razón no debe interferir nunca con lo que las pasiones puedan provocar o incitar al ser humano a hacer o reaccionar frente a ciertos contextos donde se desenvuelva. En este caso específico, para Hume la razón no solo es el vehículo por el cual se logran alcanzar los objetivos o las metas trazadas, sino que tiene otro ámbito de competencia, la razón dirime lo verdadero y lo falso en estricto sentido teórico relacionando a ideas, y poco se vincula con la vida práctica.

Ahora bien, Haidt (2001, 816), retoma lo planteado en un inicio por Kohlberg (1971) que para poder ejecutar un juicio moral es necesario pasar por 3 momentos: primero los afectos, segundo la formulación de un juicio y, finalmente, el razonamiento. Tácitamente vuelve al trabajo de Kohlberg con lo siguiente: We are claiming . . . that the moral force in personality is cognitive. Affective forces are involved in moral decisions, but affect is neither moral nor immoral. When the affective arousal is channeled into moral directions, it is moral; when it is not so channeled, it is not. The moral channeling mechanisms themselves are cognitive. (Kohlberg, 1971, pp. 230-231).

Ahora bien, para Haidt es necesario agregar tres pasos más para poder explicar mejor las emociones. A manera de esquema lo plantea de la siguiente manera:

Esquema 2 Formación de juicios del Modelo Social Intuicionista.²



Defined by Haidt (2001): 1=the intuitive judgment link; 2=the post-hoc reasoning link; 3=the reasoned persuasion link; 4=the social persuasion link; occurring less frequently are 5 and 6, the reasoned judgment link, and the private reflection link, respectively.

El primero, se refiere a que en cierta situación que se le presente al ser humano se producirá una emoción inicial hacia el momento que vive. El segundo momento, hace alusión a que con base en esa emoción se afiance un juicio sobre por qué siente lo que percibe y el tercer momento indica que el papel de la racionalidad en el proceso de agrado o desagrado. La intuición, se vuelve juicio, el juicio pasa a ser razonamiento en función del agrado o desagrado; el juicio razonado y apegado a la sensación tiene un soporte social pocas veces explorado de manera racional, simple y sencillamente lo damos por hecho. Los pasos restantes los explicaré más adelante, de momento puedo decir que Haidt parte de que las intuiciones morales son un tipo de conocimiento [intuiciones], pero niega que sean un tipo de razonamiento, aunque tengan cierta importancia en el proceso de formulación de un juicio moral.

De esta manera podemos ir respondiendo algunas preguntas de investigación sobre cuáles son los elementos suficientes y necesarios para poder dar cuenta de las emociones, donde como primeras evocaciones del ser humano, parecen ser limitadas o guiadas hacia encajar dentro de la sociedad al momento de justificar ciertas acciones o actitudes del ser humano.

² Fuente: Haidt, J. (2001). The emotional dog and its rational tail, A social intuitionist approach to moral judgment. *Psychological Review*, N, 108, p. 815

Haidt (2001, 816) reconoce la necesidad de explicar el proceso moral pero evita establecer normatividades en su proceso, es decir la moral no se aprehende por procesos racionales, sino por intuiciones. En ese sentido es crítico de Lawrence Kohlberg un psicólogo estadounidense graduado por la Universidad de Chicago en 1958 que se interesó especialmente por la moralidad y los juicios morales. Kohlberg busca explicar el desarrollo moral y toma como base los trabajos sobre el desarrollo del pensamiento matemático de Piaget. Lo que explica Kohlberg es que cuando los niños logran desarrollar la habilidad de colocarse en el lugar del otro o ver las situaciones desde la perspectiva de otras personas, entonces logran ser menos egoístas y más empáticos con los demás (Haidt 2001, 816). Esto puede ser comprensible pero no es realista, según el modelo.

Haidt, toma con cautela el modelo interaccionista social presentado por Nucci & Turiel (1978, 400-407); Turiel (1983, 1202-1203, 1998, 863-932); Turiel, Killen, & Helwig (1987, 155-243) donde se propone que los individuos deben pensar en las consecuencias que tendrán sus actos, antes de decidir si una acción es una violación a la moral. Por ejemplo, en siglos pasados, cuando una madre pensaba o trataba de desentenderse de las labores y responsabilidades de un hogar y una familia por cuestiones de violencia intrafamiliar, en ciertos contextos podría quebrar preceptos morales, teniendo como consecuencia el reproche y el rechazo de cierto sector de la sociedad donde se desarrolla; sin embargo, el razonar esas consecuencias hacía que la madre siguiera soportando tal sufrimiento para evitarlas, esto nuevamente es comprensible pero no ocurre. Es decir, no se trata de un juicio racional lo que valida nuestro actuar sino la intuición moral que está supeditada al grupo.

Haidt (2001, 817), dice que el modelo social intuicionista está en armonía con ellos porque el desarrollo de la moral es influenciado por la interacción social que tiene el ser humano con sus compañeros al colocarse en los zapatos del otro, al daño que puedan sufrir y a la respuesta al mismo, pero que no es el juicio racional el que decide en última instancia Haidt, enfatiza lo dicho por Hume, la razón solamente debe de ser un medio para lo que pueda sentir y nunca predominar sobre ella, en parte porque es incapaz de hacerlo, por la naturaleza de la razón, esta incapacidad puede entenderse como infrecuencia.

Para Haidt (2001, 817), la racionalidad tiene otro papel, bastante secundario, en su definición sobre los juicios morales, explica que son evaluaciones del actuar de las personas, si

algo está bien o mal, respecto a los valores o virtudes que puedan identificarse en un grupo específico de la sociedad. De manera que, con base en lo que dijo Galotti (1989, 331-351), la razón para Haidt (2001, 818), es solo un proceso mental consciente para transformar la información que tenemos sobre las situaciones o las personas, la razón puede trabajar sobre juicios morales, siendo o un instrumento que valide las intuiciones, o con menor frecuencia generando estos juicios.

En términos morales, la razón no tiene la característica de ser objetiva. Este modelo la concibe como mero instrumento de nuestras intuiciones, la persona está al tanto de lo que está sucediendo y es intencionado su pensamiento (Haidt 2001, 818). Haidt (2007, 998), recupera de James la idea de que “el pensar es para el hacer”, el razonamiento sobre la moral no es como un juez que busca la verdad, como comúnmente es usado, sino que el razonar la moral es como un abogado o un político que busca cualquier cosa que sea útil, sea verdadera o no (Haidt 2007, 999).

Finalmente, las intuiciones las define Haidt (2001, 818), como emociones de agrado o asco que se presentan de manera inconsciente al momento de hacer un juicio. Esto, sin sopesar evidencias o llegar a indagar a través de una serie de pasos, se suscitan únicamente en situaciones para sentir que lo aprueban o desaprueban el acto. Esto lo hace tomando como referencia los trabajos de Bastick (1982, 2), Bruner (1960, 13), Simon (1992, 150-161) y otros (Haidt 2001, 818).

1.3.1 EL MODELO SOCIAL INTUICIONISTA

Con base en lo anterior, no cabe duda que para Haidt (2001, 815) el Modelo Social Intuicionista es anti racional en un estricto sentido, su modelo indica que la razón muy pocas y raras veces es la causante de los juicios morales, porque los juicios morales son formados por intuiciones o afectos como primera base, no quiere decir que la razón no intervenga en el juicio pero tiene poca fuerza para su elaboración Este modelo enfatiza que el razonamiento viene a actuar como una especie de abogado para tratar de justificar ante la sociedad o para sí mismo el porqué de los juicios morales o determinaciones del ser humano. El Modelo Social Intuicionista, expone Haidt (2001, 817), tiene como motor la intuición. El Modelo Social Intuicionista propuesto por Haidt (2001, 818), está compuesto por 6 procesos para la formulación de juicios morales:

1. El Juicio intuitivo: Argumenta que los juicios morales aparecen como resultado automático y sin esfuerzo de las intuiciones;

2. El Razonamiento después del juicio: El modelo propone que la razón es un proceso que conlleva esfuerzo que se realiza después de haber hecho un juicio en donde las personas buscan argumentos para sostener el mismo;

3. La Persuasión de la razón: Una vez que las razones sobre el juicio son producidas y se dicen para justificar el mismo, estas razones pueden afectar a otras personas, influenciando a terceros porque conllevan una carga emocional;

4. La Persuasión social: En la situación en que las personas están en comunión con las normas que existen dentro de sus grupos, el modelo propone que cuando un amigo o conocido emite un juicio moral, muchas veces todos los demás están de acuerdo con el mismo sin tener que pasar por el proceso de razonamiento del mismo;

5. El juicio razonado: La gente en algunas ocasiones pudiera razonar sus juicios por pura lógica sin tomar en cuenta sus intuiciones iniciales. En esos casos la razón es verdaderamente causal y no pudiera decirse como Hume (1739/1969, p. 462)... “es la esclava de las pasiones”; y

6. La Reflexión Privada: La discusión más grande es que “tomar los zapatos del otro” es el método que logrará detonar nuevas intuiciones.

Sin embargo, Haidt (2001, 818-819), considera que, en muy extrañas ocasiones, los últimos pasos se lleven a cabo. Tan solo el colocarse en los zapatos del otro desencadenará sentimientos de dolor, simpatía u otras emociones indirectas. Siendo así uno de los principales caminos de reflexión moral, de acuerdo a Piaget (1965, 110-172), Kohlberg (1969, 347-480 , 1971, 151-235) y otros investigadores de la mente.

Haidt (2001), concuerda con el trabajo realizado por Damasio (1996, 127-165); Clore, Schwarz, y Conway (1994, 323-417); Loewenstein, Weber, Hsee, y Welch (2001, 267-286); Schwarz y Clore (1983, 513-523), que explican que las personas con frecuencia confían en sus

estados de ánimo y destellos momentáneos de sentimientos como guías al momento de emitir juicios y decisiones (Haidt 2001, 825).

Esto quiere decir, que el ser humano actúa y/o juzga de acuerdo a lo que le dictan las emociones en el instante que ocurren ciertas situaciones en su vida, así como, por ejemplo, es el tomar la decisión de contraer matrimonio. Las intuiciones, para Haidt (2001, 826), son producto de la cultura. Haidt coincide con lo propuesto por Harris (1995, 458-489), las intuiciones, así como la cultura, son como los niños que se comportan y participan de las costumbres de su cultura al imitar a sus compañeros (Haidt 2001, 828).

Ahora bien, ¿cómo no hacerle caso a nuestra intuición, de buenas a primeras, si provoca emociones?

Haidt (2007, 998) enuncia 3 posibilidades para ello:

- a) Considerando el costo-beneficio de cada situación a través de un razonamiento enunciado de manera consciente;
- b) Replanteando las situaciones y viéndolos desde una arista distinta para así poder tener nuevas intuiciones que se comparen con las primeras; y
- c) Hablar con otras personas con otros nuevos argumentos que posteriormente nos provoquen nuevas intuiciones que desencadenen, de la misma manera, nuevos razonamientos.

En otras palabras, la primera de ellas, dice Haidt, es que las personas a través de la razón evalúen cada circunstancia de acuerdo a qué les conviene. La segunda de ellas, explica Haidt es el reevaluar la circunstancia. Que la persona piense cómo sería en otro contexto para no dejarse llevar por la primera emoción que le produzca. La tercera vía, expone Haidt, es que las personas platiquen esa situación con alguien más. De esta manera, el ser humano produce nuevas emociones que son confirmadas, posteriormente, por diferentes razonamientos, como cuando alguien discute sobre si ir a playa de vacaciones o a la montaña o no con un amigo.

En conclusión, en unos tiempos como los que corren hoy día, sigue habiendo la duda si el ser humano es guiado por la razón, por las emociones o por otro aspecto. Vale la pena reconocer

que este esfuerzo realizado por Haidt es determinante al desestimarla: las emociones son las causantes del actuar y el juzgar del ser humano. La razón juega un papel secundario al únicamente fungir como un abogado para defender el por qué lo hizo, en lugar de someterse a la verdad de sus emociones.

De esta manera, podemos suponer que al saber que las emociones son el punto de partida para la formulación de un juicio moral, a lo aducido por Haidt, esto nos ayuda a formular una probable respuesta a nuestras preguntas de investigación, el deseo, entendido como emoción, se relaciona con la moral como la piedra angular. Las emociones, podemos sospechar, son necesarias vincularlas con la cultura del ser humano con base al modelo social intuicionista. Cuando una persona se relaciona e interactúa con otras logran formar escalas de valores similares con las cuales consiguen colocarse, en ciertos casos, en el lugar del otro para evitar daños o sufrimientos, desembocando, entonces, los juicios morales como un producto de una emoción como la empatía.

A continuación analizaremos cómo es que la moral ha cambiado a través del tiempo y las implicaciones de la interacción social para la fundación de colectivos.

1.3.2 LA INFLUENCIA DEL ENTORNO EN LA FORMACIÓN DE LAS EMOCIONES

Después de haber revisado que el modelo social intuicionista, propuesto por Haidt, como una alternativa al racionalismo, podemos concluir que el ser humano construye juicios morales influenciado por las normas sociales y de conducta que rigen su grupo de convivencia. Asimismo, el ser humano, en primera instancia, es movido por los afectos que se desencadenan por alguna situación en particular. La razón en segundo sitio, a través de un gran esfuerzo, sirve para justificar o dar sentido del por qué se juzga en cierto sentido. El ser humano puede ser influenciado por los dichos de otros que se encuentran en su comunidad y solamente pueden ser empáticos cuando se colocan en el lugar del otro. Haidt, estudia este problema y lo relaciona con el deseo a través de la explicación sobre qué es la moral, cómo ha sido su evolución y cómo afecta en el comportamiento del ser humano.

Haidt (2007,998), realiza un experimento en donde una persona es cuestionada de manera apresurada sobre cómo se comportan las personas y ésta pudiera responder como “egoístas”. Sin embargo, el mismo Haidt (2007,998), propone una respuesta diferente si la persona cuestionada tuviera mucho mayor tiempo para contestarla desde un esquema capitalista de la siguiente manera:

a) Homo Moralis: son todas aquellas personas que buscan el bien común en lugar del beneficio propio; y

b) Homo Economicus: son todas aquellas personas que buscan el beneficio propio antes que el bien común.

De esta forma, Haidt (2007, 998), explica que las personas egoístas tienden a ser individualistas y las personas que velan por el bienestar de su comunidad actúan moralmente. Haidt (2007, 1000) dice que existen dos procesos en casi todos los estudios sobre la evolución de la moral:

- a. Por selección de parentesco: el altruismo puede evolucionar si es hecho hacia un familiar consanguíneo; y
- b. El altruismo recíproco: el altruismo puede evolucionar si los actos están dirigidos hacia aquellos que nos regresan o no favores.

Esto quiere decir que el ser humano puede ser mayormente caritativo con familiares y también con aquellas personas que puedan devolverles algún tipo de ayuda. De esta manera, Haidt indica que la empatía se refleja en los seres humanos a través del altruismo como una acción que pueda conectar unos a otros entre sí derivado de su buena fama o parentesco. En el tercer capítulo, ahondaremos un poco más en otros autores que enfatizan más en las consecuencias de los actos de reciprocidad en una comunidad, como lo son Henrich (2016) y Sterelny (2021), de momento, podemos suponer que esto abonó al desarrollo cognitivo y a la transmisión de las emociones de los seres humanos al compartir conocimiento con aquellos que nos ayudaron de alguna manera.

Ahora bien, Haidt (2007, 1000), sugiere un principio unificador como la visión que tuvo Emile Durkheim (1965, 23-42), donde la moralidad une y construye nuevos lazos y comunidades con una moral en común.

Ahora que ya sabemos que la moral funge un papel importante para la construcción nuevos lazos y comunidades con una moral en común queda preguntarnos, ¿de qué forma? Haidt, cree que es a través de la reputación. Esto lo abordaremos en el siguiente apartado.

1.3.3 REPUTACIÓN

Ahora bien, retomando lo dicho por Haidt, el cual sugiere que la moral es un principio unificador como la visión que tuvo Emile Durkheim (1965, 23-42), donde la moralidad une y construye nuevos lazos y comunidades con una moral en común, propone que esto es posible gracias a la reputación.

Las comunidades morales, como las llama Haidt (2007, 1000), comparten una serie de normas y valores sobre cómo deben de comportarse sus miembros. De la misma manera comparten una serie de castigos o premios (reconocimiento) a aquellos que las cumplan. La reputación de un ser humano en una comunidad es una virtud que se adquiere al cooperar altruistamente. Al cumplir con las normas que comparten con otros provoca que posteriormente los otros también cooperen con él. La reputación, comenta Haidt (2007, 1000), fortalece y amplía a una comunidad para cooperar aún más entre los individuos, como en el caso de las calificaciones de reputación que se les otorgan a ciertos vendedores en portales electrónicos como Amazon o Mercado Libre. Solo a través de esta, buena o mala reputación, es como se brinda confianza para una compra en estos sitios de internet.

Igualmente, otro teórico que aborda el estudio de la reputación y las normas y valores de comportamiento de los individuos en una comunidad es Joseph Henrich. Él es profesor de la Universidad de Harvard y su investigación se centra en los enfoques evolutivos de la psicología, la toma de decisiones y la cultura, e incluye temas relacionados con el aprendizaje cultural, la evolución cultural, la coevolución cultura-gen, la sociabilidad humana, el prestigio, el liderazgo, la cooperación a gran escala, la religión y la aparición de instituciones humanas complejas.

De acuerdo con Henrich (2016, 4-5), el hecho de que exista un cuerpo de información adaptiva en otros seres humanos llevó al nacimiento de un segundo tipo de estatus entre los seres humanos,

el prestigio. El prestigio actúa como el estatus de dominación que heredamos de nuestros ancestros simios. Una vez que se logre comprender el rol que juega el prestigio en los seres humanos, lograremos entender porque la gente imita, inconscientemente, a las personas que son más exitosas. La evolución del prestigio viene también con una serie de nuevas emociones, motivaciones y disposiciones corporales que son diferentes a las que relacionamos con la dominación. Henrich (2016, 5), considera que la cultura cambió el contexto que enfrentamos los seres humanos al crear normas sociales. Estas normas determinan el actuar de las personas, sus relaciones de parentesco, el apareamiento, el compartir comida, la paternidad y la reciprocidad. El violar estas normas, por ejemplo, no respetar ciertos alimentos prohibidos o arruinar rituales, a través de nuestra historia evolutiva ha producido un daño en la reputación, el comienzo de rumores y la pérdida de posibles matrimonios o aliados, hasta el hecho de cortar manos o el destierro.

Gracias a la evolución cultural, se llegó a un proceso de *auto-domesticación*, esto es, el conducir la evolución genética a hacer a los seres humanos más sociales, dóciles y seguidores de las normas, según Henrich (2016, 5). El lenguaje, así como aspectos tecnológicos y normas sociales complejas, es producto de la evolución cultural, apunta Henrich (2016, 6).

Podemos poner en claro que la evolución de los seres humanos, ha considerado vital la cooperación para gozar de un renombre, al igual que como combustible para la conservación de la especie, de no ser así, se pudiera caer en el extrañamiento por parte de los demás miembros de la comunidad con la cual se convive.

Según Haidt (2007, 1000), el problema de la gente oportunista, la que quiere aprovecharse de los demás dentro de las comunidades, fácilmente se puede resolver al tener la información de la reputación de otros a través de las crónicas que pudiesen llegar de terceros. La evolución de la moral se envuelve, dice Haidt (2007, 1000), a través del castigo a las personas que no cooperan, que son egoístas. Y premian a aquellas que son virtuosas o que cooperan. En el capítulo tres ahondaremos más en esto con conceptos como “free-rider”, “bully” y “andamiaje social” propuesto por Sterelny, por mientras, podemos suponer que los actos de cooperación son de utilidad para el desarrollo de comunidades más grandes para la obtención de mayores recursos para que el colectivo pueda sobrevivir o para determinar quién pudiera pertenecer a una comunidad o no.

Los trabajos revisados por Haidt (2007, 1001) posteriores a 1960 , revelan que la evolución de la moral y la unión de los grupos de seres humanos se llevó a cabo aún más cuando se tienen prácticas culturales e instituciones en común, incluso sin tener lazos consanguíneos, tal como se mencionó en la visión del altruismo. De esta forma, Haidt (2007, 1001), comenta que a pesar de las diferencias en el parentesco (lazos consanguíneos) de los diferentes grupos de personas, cuando desarrollan reglas, prácticas e instituciones que producen un mayor beneficio para ellos, pueden crecer al atraer a nuevos miembros y así reemplazar a otros grupos de personas menos solidarias (cooperativas).

Haidt (2007, 1001) recupera a Durkheim (1965, 299-362), poniendo énfasis en la formación de las comunidades morales y la religión. Pero, ¿cómo es que las cuestiones religiosas o de fe pueden ser importantes en una sociedad?, ¿cómo se relaciona la religión con la evolución de la moral y la modificación de ciertos comportamientos del ser humano? Durkheim (1965, 23-42), define la religión de la siguiente manera:

“a unified system of beliefs and practices relative to sacred things, that is to say, things set apart and forbidden—beliefs and practices which unite into one single moral community called a church, all those who adhere to them”.

Con ello Haidt (2007, 1001), partiendo de Durkheim (1965, 299-362) Explica que las comunidades morales fueron creadas y llamadas “iglesia” derivado de tener en común creencias y prácticas sobre cuestiones sagradas. Es interesante que las instituciones tengan un papel en la regulación de prácticas culturales, y esto mismo lo hace notar Haidt en su modelo. De esta manera, a través de la religión, se crean condiciones para unificar a grupos pequeños con poblaciones mucho más grandes. Casi todas las religiones para Haidt (2007, 1001), han evolucionado y desarrollado normas, prácticas e historias tan complejas que sirven en conjunto para omitir el “individualismo”/”yo”/ y así, las personas puedan compenetrarse con algo más allá que ellos mismos.

Newberg, menciona Haidt (2007, 1001), descubrió que las experiencias religiosas a menudo disminuyen la actividad cerebral que definen los límites del yo en una persona. Dando a entender que las personas que tienen esas experiencias religiosas expresan sensaciones de fusión,

de ser uno mismo con Dios o con el universo. Además, marca Haidt (2007, 1001), que hay estudios sobre los rituales, particularmente los que involucran movimientos corporales sincronizados como las reverencias a la Meca, que producen una unión entre los que participan en conjunto de esta práctica llamándolos estados de unión estática. De esta manera, las prácticas sociales entendidas como ritos, logran unir a las personas con mayor fuerza. En el siguiente capítulo desarrollaremos aún más el rol de la religión en las emociones, Sterelny (2021) es más enfático en ello, esto será abordado en el tercer capítulo, enfatizando el rol que jugó la religión para detonar actitudes de cooperación entre ciertas comunidades y el crecimiento de las mismas y cómo las ciencias sociales complementan los estudios cognitivos.

Haidt (2007, 1001), menciona que si le preguntamos a alguien sobre cómo definiría a la moral todos responderían, probablemente, que es algo que tiene que ver sobre cómo debería tratarse la gente. En la evolución de la moral podemos dar cuenta de que la religión cristiana enmarca esto con las prescripciones que mencionó Jesucristo en su momento “Ámense los unos a los otros como a sí mismos” (Juan 13, 33-35).

La psicología moral, argumenta Haidt (2007, 1001), en cada programa de investigación se ha concentrado en uno de dos aspectos sobre cómo se tratan las personas:

1. El daño, el cuidado y el altruismo. La gente es vulnerable y con frecuencia necesita protección; o
2. La equidad, la reciprocidad y la justicia: La gente tiene derecho a ciertos recursos o formas en que los traten (Haidt 2007,1001).

Estos dos aspectos, dice Haidt (2007, 1001), coinciden con la selección por parentesco, en donde se presume que hace al ser humano sensible, empático hacia el sufrimiento de otros con lazos consanguíneos (familiares). Y también, en lo que se refiere al altruismo recíproco, en donde agudiza el sentido sobre quién merece qué. Pareciera que si el ser humano tiende a querer ser parte de cierto grupo, entonces no sería tan importante el cómo se deben de tratar a los demás individuos que lo conforman, sino de cómo el ser humano puede ser parte del mismo.

Haidt (2007, 1001), dentro de sus investigaciones en diferentes culturas, comenta que la moral del ser humano occidental, se concentra más en cuestiones de equidad o de cometer algún

daño que en cualquier otro lugar del planeta. De esta manera, Jesse Graham, Craig Joseph y Haidt (2007, 1001), sugieren que existen 5 fundamentos psicológicos sobre cómo el ser humano construye comunidades morales para saber que el hombre occidental tiene una moral distinta a la de otras partes del planeta por lo siguiente:

- 1) Los seres humanos se hicieron sensibles al sufrimiento y las necesidades de parientes o familiares cercanos y necesitan protección;
- 2) Las personas practican la equidad, la reciprocidad y la justicia (los seres humanos tienen derecho a cierto tipo de trato y son sensibles sobre qué le merece cada quién)
- 3) Hay intuiciones generales sobre las dinámicas de los seres humanos con gente de su comunidad o de fuera y la importancia de la lealtad;
- 4) Tienen intuiciones sobre la autoridad y la importancia del respeto y la obediencia;
- y
- 5) Existen intuiciones sobre la pureza corporal y espiritual y la importancia de vivir de una manera “santa” y no “carnal”.

En conclusión, después de revisar el Modelo Social Intuicionista propuesto por Haidt (2007, 1001), tenemos una visión compleja sobre el papel que juega el binomio razón-emoción, y que las críticas a determinadas perspectivas pasan por ser mejores caminos para la comprensión. De manera que si tuviéramos que definir el comportamiento humano, probablemente diríamos que la gente tiende a ser egoísta pero que se interesan por cómo tratan a los demás y cómo participan en un determinado grupo. Lo que dilucidan Graham, Joseph, Haidt y Henrich son una serie de prescripciones que tienen un largo pasado de evolución cultural de un código moral, a su vez es un diálogo contemporáneo con visiones tradicionales para la filosofía.

A mi parecer, las emociones pudieran ser que compartan lo siguiente: estas son provocadas en gran medida por las intuiciones que surgen rápida y automáticamente e influyen de esta manera a la razón. Sin embargo, la razón puede anular a las emociones, aunque pudiera suceder que se razone para alcanzar un deseo que se realice con miras al bien común, como las votaciones

por un partido político en particular en una democracia, a pesar de los dichos que puedan surgir. Que a pesar de que la moral es en parte un juego de auto promoción (para mejorar la reputación), la gente sinceramente quiere paz, decencia y que prevalezca la cooperación entre los diferentes grupos.

A mi entender, la evolución contribuyó al establecimiento de normas para el surgimiento del prestigio. Es posible que las emociones, según la propuesta de evolutiva de Henrich (2016), surjan como fruto de la imitación de otras personas que se consideren en un estatus mayor que el suyo al conducirse apegado a esos lineamientos morales, seguidores de las normas a saber, gracias al reconocimiento del prestigio, por su docilidad y sociabilidad. Y porque la moral pueda ser tanto el producto de una evolución cultural como de una genética, puede cambiar sustancial o lentamente de una generación a otra. Por ejemplo, el avance de la tecnología hace al ser humano más consciente del destino de las personas en tierras muy lejanas, así hace que el ser humano se preocupe aún más a que aumente la paz, tener formas más apacibles de convivencia y la cooperación en otros grupos humanos.

En el siguiente capítulo también nos avocaremos a problematizar el binomio con un caso concreto, a saber, el concepto del deseo, para ello tomaremos de base la posición de la filósofa Lauren Ashwell. Sus dichos sobre la metafísica de las disposiciones y el autoconocimiento de los deseos son orientadores. Si bien Haidt o Henrich han complejizado la forma de comprender el binomio desde una propuesta puntual, y han destacado el papel de la cultura, es importante comprender que el binomio en un sentido teórico tiene problemas internos, en formulaciones que emanan de su aceptación.

CAPÍTULO 2: EL DESEO UNA EMOCIÓN COMPLEJA: ESTUDIO DE CASO

A continuación enlistaré algunos de los problemas que se han identificado a lo largo del estudio de las diferentes teorías sobre las emociones según lo postulado en el capítulo anterior (2), para lo cual tomaré el caso específico de un concepto tan complejo como el deseo que, a mi parecer, no embona con las explicaciones de los modelos tradicionales de las emociones. Para que

alguna(s) teoría(s) de las emociones sea considerada como buena, o que logre explicarlas acertadamente a las mismas, se ha identificado que las revisadas en el primer capítulo son insuficientes porque ha habido un malentendido en el estudio de la naturaleza del deseo ya que no encaja en las teorías duales, no es totalmente fisiológica y cognitiva.

En mi opinión, una teoría sobre las emociones es suficiente y necesariamente buena si pudiera responder las siguientes interrogantes, tomando como piedra de toque el caso específico de los deseos:

1. ¿Es posible para el ser humano llegar a conocer o comprender cuáles son sus deseos?
2. ¿De qué se componen los deseos en los seres humanos?

La primera de las problematizaciones es la cognoscibilidad de las emociones.

Esto surge a partir de lo dicho por William James (1884) en tanto a su definición sobre las mismas, como lo vimos anteriormente, las emociones como afecciones fisiológicas, W. James creía que las emociones por lo regular eran provocadas por la evaluación de eventos en relación con lo que es importante para los seres humanos, sus aspiraciones, deseo o metas.

Una emoción, argumenta William James (1884), es cualquier percepción de un cambio en el cuerpo.

En primera instancia podríamos aceptar ese presupuesto, sin embargo, poder detectarlas, derivado de sensaciones fisiológicas, no dejaría espacio a la posibilidad de diferenciarlas, esto es, así como podemos desear entre comer ensalada, en lugar de una hamburguesa, pareciera difícil poder saber si verdaderamente se quiere alguna de ellas.

Para responder a las preguntas planteadas nos valdremos de lo dicho por Lauren Ashwell, filósofa norteamericana del Instituto Tecnológico de Massachusetts (MIT), en su artículo de 2009 *Desires and Dispositions*, sobre la cognoscibilidad, integración y elección de deseos en seres humanos en las siguientes secciones.

2.1 UNA APROXIMACIÓN HISTÓRICA AL ESTUDIO DEL DESEO

En circunstancias neurotípicas hay situaciones en común, los seres humanos deseamos algo. Por ejemplo, un jugador de basquetbol, que disputa la final del torneo para ser campeón de la NBA, desea ganar el partido. Otras personas probablemente deseen solamente poder comer una vez al día y así sucesivamente. El desear unas u otras cosas es algo que caracteriza a las personas.

El deseo es un concepto que complejiza el uso del binomio. Quien distingue entre emoción y razón no siempre busca generar separaciones tajantes o inconexas. De manera que debemos reconocer que sí existen posturas que, dando énfasis a la racionalidad, han presentado la idea de deseo como opuesto a la razón. No obstante, no en todas las posturas el uso del binomio se puede considerar como excluyente. El deseo, como concepto, juega un papel importante para complejizar el uso del binomio.

Si partimos de la idea del deseo como representación psicológica o mental que expresa una carencia que puede ser saciada, por ejemplo, desear lo que no se tiene, probablemente tenga una explicación mecanicista en el abordaje de lo fisiológico. Un teórico que lo abordó de esta forma fue Freud, llamándolo economía libidinal. Esto quiere decir que las personas tienden a hacer una redistribución de energía (Lyotard [1984], Freud [1894, 1905]). Para Freud, existe una necesidad, después un consumo para satisfacerla, el cual implica el uso de energía y, por lo tanto, un desgaste. Freud pensaba en algo similar a la termodinámica, como metáfora, que estudia la transferencia de calor.

Por otro lado, al deseo también se le puede comprender como motivación, como energía que impulsa al cuerpo, en ausencia de algo. Descartes explicó el deseo en su obra *Las Pasiones del Alma* bajo este prisma en su artículo 86 como “Agitación del alma causada por los espíritus que la disponen a querer para el porvenir las cosas que se representa como convenientes. (...) no solo se desea la presencia del bien ausente, sino la conservación del presente y la ausencia del mal”. Igualmente, en el artículo 111 de la misma obra lo piensa así: cuando el alma desea algo, todo el cuerpo se hace más ágil y más dispuesto para moverse que de costumbre. Por otra parte, cuando ocurre que el cuerpo queda dispuesto de este modo, los deseos del alma son más fuertes y más ardientes...

Esta definición tiene cabida en posturas como la Freudiana, aunque los compromisos no son los mismos respecto al binomio.

Desde otro contexto, Aristóteles teorizó al deseo vinculado con un fin último (teleología). Hay deseos aunque no existan carencias, como el desear mayores riquezas. De la misma forma, se pueden desear cosas imposibles, como la inmortalidad, esto se explica porque es parte de la

expresión de fines últimos. Aquí entra en juego el binomio de forma más compleja, ya que la razón clarifica el fin. Para Aristóteles, en su *Ética Nicomáquea* (1095 a15-1095 b15) el fin es la felicidad, y siempre tendemos hacia ella, comemos no solo porque tengamos hambre sino porque deseamos salud. En Aristóteles el binomio tiene un uso más complejo.

Por su parte el sentimentalismo radical de Hume, implica considerar las pasiones como completas en sí mismas, no son racionales, pero nos motivan al acto. Por ello la razón no guía nuestros actos y, en ese sentido, lanza su máxima “la razón es esclava de las pasiones” (Hume, p. 415). La pasión es una fuerza. Las pasiones no dependen de los pensamientos, sino del deseo fuerte, y este es producto de la impresión fuerte. La impresión genera deseo y el deseo motiva al acto. Hume, en su obra *Investigación sobre los principios de la moral*, llega a distinguir entre Virtudes Naturales, como la beneficencia y la caridad, y Virtudes Artificiales, como la justicia y el gobierno. El gobierno, por ejemplo, es creador de virtudes completamente artificiales. Hace una distinción entre los conceptos de posesión y propiedad argumentando que no son lo mismo, sin embargo, sí podrían emparejarse. Si bien, esto expresa Hume vemos como en Haidt esto se complejiza.

A manera de resumen, en Hume se desean estados, provocados por sensaciones, y distingue virtudes naturales y artificiales; en Freud el deseo busca producir estados psicológicos, como la felicidad o tranquilidad. No deseamos como tal los objetos; en Descartes el deseo motiva. Por otro lado, en las visiones más generales los objetos son cosas y se desean cosas. Lo que llama la atención es la apertura de Hume a que el objeto del deseo pueda ser natural o cultural e histórico.

El deseo viene a complejizar el binomio porque permite convergencias, en ciertos aspectos, entre posturas que, de ser vistas en lo general, no se entretajan. El concepto de deseo, en determinadas posturas, permite comprender que el uso del binomio se genera como una herramienta explicativa y no como un compromiso ontológico. A su vez, da pautas para llegar a comprender el papel que juega la cultura en la formación de deseos o emociones, de acuerdo con Hume o Aristóteles, tiene esa doble naturaleza.

2.2 ALGUNOS ASPECTOS BÁSICOS SOBRE EL DESEO

Para comenzar la discusión tenemos que definir lo que es el deseo. Para Ashwell (2009, 43), el deseo, en su concepción más digerible, implica pensarlos como fuerzas en pugna, unos con otros, que provocan que los seres humanos nos sintamos “destrozados” o con ciertos niveles de ansiedad, y que probablemente produzcan sensaciones de abrumo en las personas. Sin embargo, el conflicto del deseo se experimenta en cuestiones más superficiales, por ejemplo, entre decidir ir de vacaciones a la playa o a la montaña o pedir pizza en lugar de tacos. Tales ejemplos de deseo, enfatiza Ashwell (2009, 43), presentan un conflicto entre los estados mentales y las disposiciones conductuales.

En otras palabras, la propuesta que hace la autora sobre los deseos es que son un conjunto de emociones, pensamientos, intenciones y creencias que producirán que una persona haga todo lo posible por satisfacer los mismos.

¿Será que entonces los estados mentales producen disposiciones conductuales? Ashwell cree que no.

Para Ashwell (2009, 45), los conductistas declaran que los estados mentales son únicamente disposiciones conductuales. Por ejemplo, si yo creo que el equipo al cual apoyo gana el campeonato eso únicamente me llevará a actuar de cierta forma, gritar, bailar de felicidad o simplemente tener una sonrisa permanente. El deseo por tomar café, según los conductistas, es la disposición que se tiene para hacer posible el tener un café y que el mismo líquido pueda pasar por nuestra garganta cuando lo obtengamos. Los estados mentales no están “ocultos” o “dentro” de los seres humanos que después establecerán las disposiciones conductuales, simplemente son éstas las disposiciones. Estados mentales = Disposiciones Conductuales (Actos a realizarse por alguna creencia/situación). Para el conductismo, según Ashwell (2009, 46), aborda el problema de que los estados mentales no motivan a las personas a actuar solitariamente. Las disposiciones conductuales que se tienen derivado de creer o desear algo se correlaciona con otros estados mentales en que las personas se encuentren. No se está predispuesto a ningún comportamiento en específico, derivado de algunas creencias. Por ejemplo, no existe una disposición por llevar a cabo una acción si creemos que el metro de la Ciudad de México nos llevará al Zócalo; para que una creencia verdaderamente pueda producir una acción se debe de tener un deseo, esto es, ¿quiero ir al Zócalo?

En palabras de Ashwell (2009, 46), los deseos dependen de las creencias para que se disponga a actuar de cierta manera. Aunque los deseos parecen envolver a las personas para llevarlas a la acción, no suelen empujarlas hacia una en particular sin una representación del mundo, es decir, sin creencias; se necesita tener algunas creencias sobre cómo salir de una situación representada al ser actual a la situación en la que el deseo se satisface. Para Ashwell (2009, 47), en pocas palabras, el problema para la generación de disposiciones conductuales (tener motivos para actuar), los deseos por lo regular dependen de las creencias, de la misma forma, las creencias por lo general dependen de cuáles son los deseos que tienen las personas.

Los filósofos de la mente sostienen que las creencias y deseos determinan cómo las personas están dispuestas a actuar como si fueran un sistema completo, como un cuerpo en sintonía; por lo tanto, la forma en que cualquier estado mental predispone, piensan ellos, depende de hecho de la totalidad del sistema de estados mentales en los que se está inmerso, según Ashwell (2009, 47). Eso significa, en palabras de Ashwell (2009, 47), que las creencias no sólo dependen de los deseos en tanto expanden las disposiciones conductuales y que éstos dependen de las creencias, sino que las creencias dependerán de la existencia de otras creencias, y los deseos dependerán a su vez de la existencia de otros deseos. Por ejemplo, la creencia de que estamos al borde de un acantilado no predispone a las personas a comportarse de una forma en particular porque esto depende de un conjunto complejo de estados mentales que nos digan que se debe de alejar del acantilado y correr hacia él porque podría conllevar consecuencias terribles. La creencia de que si se cae por el acantilado permeará en la forma en que se actuará en tal situación.

Cómo algunas creencias en particular ayudan a guiar la acción va a depender en otras características de la representación del propio mundo; por lo tanto, bajo esta idea, qué tan dispuesto se está a actuar en virtud de una creencia particular cambia con las variaciones de los estados propios de la mente, sostiene Ashwell (2009, 48). Por ejemplo, si algunas personas creen en la vida después de la muerte, y que ésta será placentera o no dependiendo de su actuar, tendrá una gran influencia en sus acciones o comportamientos para con otros. Así mismo, si se considera por creencias religiosas que se falta a la ley divina derivado de tener impulsos sexuales también es otra forma de entender la influencia de la cultura dentro de las personas.

Con esto, podemos empezar a responder algunas de nuestras preguntas que nos planteamos para que una teoría de las emociones sea buena y suficiente para dar cuenta de las mismas. Los filósofos que se revisaron con anterioridad expresaron algunas ideas sobre lo que el deseo era, ninguno lo pensó como un hecho aislado de lo que pretendían explicar. Ni Hume, Descartes, o Aristóteles tienen un tratado de los deseos, los suponen dentro de sus perspectivas. El binomio razón-emoción puede problematizarse en el uso del término deseo, por dos sentidos:

- En primer lugar, los deseos no son entes individuales, son un conjunto, una mezcla de elementos que integran lo que ahora conocemos como estados mentales, creencias, pensamientos, emociones e intenciones. Los deseos son un cuerpo en sintonía, un sistema completo y complejo.
- En segunda instancia, los deseos dependen de las creencias y los pensamientos para que las personas tomen acción y decidan satisfacerlos. Por ejemplo, el hacer ejercicio tendrá como consecuencia el que baje de peso, sin embargo, lo realmente importante en relación con las creencias y el deseo sería preguntarse si se quiere bajar de peso o bien si alguna persona, por creencias religiosas, juzga alguna cosa como mala tendrá una influencia directa sobre el tomar acción para satisfacer sus deseos o no.

Lo anterior son elementos presentes en las visiones críticas, con frecuencia los deseos pasan por emociones, en visiones matizadas los deseos suponen las emociones. Y es justo en este punto donde la cognición aparece, es decir, ¿los seres humanos pueden decidir qué deseos, pensamientos y emociones tener?

2.2.1 EXPLICANDO EL DESEO, UNA EMOCIÓN COMPLEJA

Tratando de responder algunas de las preguntas planteadas en el primer apartado del primer capítulo, ¿podemos llegar a conocer cuáles son nuestros deseos, pensamientos o emociones (estados mentales)? Cuestionémonos lo siguiente, asumiendo que tenemos ciertos deseos en cada uno de nosotros y que hasta día de hoy los seres humanos no tenemos la facultad o el súper poder

de leer mentes, *¿la autorreflexión (introspección), entendida como una habitación con muros de cristal, será la forma adecuada para poder llegar a saber nuestros estados mentales?* Desde el punto de vista de Ashwell no es posible. Para ello, tomaremos los ejemplos dados por Jordi Fernández y Alex Byrne en palabras de Ashwell sobre las diferentes concepciones de acceso a los deseos a través de un modelo de introspección transparente.

Ashwell, denomina a esta forma de indagar nuestros estados mentales como modelo de introspección transparente. Para llegar a conocer nuestras creencias, según Ashwell (2009, 61), se supone que se indaga en el mundo para encontrar lo que se cree. Ashwell considera que un modelo de introspección transparente debe reunir ciertas características:

Primero, se supone que es económico, es decir, no requiere utilizar ningún mecanismo interno de escaneo o alguna facultad especial a través de la cual los estados mentales se puedan conocer, más allá de lo que se necesite para un conocimiento ordinario y no introspectivo. En este sentido, se puede tomar a la creencia como un ejemplo, si un método transparente para conocer las creencias implica observar si un contenido es cierto, no se necesita usar ninguna herramienta más allá de lo que se necesitó para llegar a esta creencia por sí misma. Ashwell (2009, 62), enfatiza que este método transparente para conocer las creencias propias explica por qué cada persona tiene un tipo especial de acceso a sus creencias, y no a la de otras personas.

En otras palabras, se puede inferir que el agua moja porque he ido a comprobarlo a través de mi experiencia, no se necesita de otros pensamientos o acciones para tener esa creencia.

Ashwell (2009, 65), se pregunta qué hacer cuando se quiere saber qué deseamos los seres humanos, para ello lo hace ejemplificando el querer ir a la playa. Para Ashwell (2009, 66), conforme a las explicaciones transparentes, no se busca hacia dentro para saber si se quiere ir a la playa, sino que se considera el hecho de ir hacia la playa, o el cómo son las cosas que presupone el estar en la playa; no implica el observar de manera literal la playa, pero sí implica el ir a la playa como un estado no mental, aunque sí se vaya desde nuestros pensamientos. Según Ashwell (2009, 66), es común pensar entre nuestras diferentes opciones y lo que queremos sopesando pros y contras de cada opción, lo cual nos permite considerar si es favorable o desfavorable realizar esta

acción; si se encuentran razones que se equilibren a favor de lo que se quiere, entonces se concluye efectivamente a favor, es decir, se quiere.

Para Ashwell (2009, 66), una posible explicación transparente de la introspección de los deseos es conocer los deseos propios, en primera persona, a través de los juicios de valor o la deseabilidad que concierne al objeto potencial del deseo. Para ello, Ashwell tomará como referencia las diferentes concepciones de acceso a los deseos a través de un método transparente propuesto por Jordi Fernández y Alex Byrne. Cualquier explicación que afirme que los juicios de valor es una forma para saber cuáles son nuestros deseos, se encontrará con dos vías, según Ashwell (2009, 67),

Explicar los casos de deseo libres de ser valorados, esto es, en los deseos que se tiene acceso en primera persona sin juzgar si el objeto de deseo tiene algún valor. Por ejemplo, pareciera que no juzgamos si deseamos cantar en la regadera aún y cuando, en primera persona, sabemos que queremos hacerlo y;

Explicar los casos de deseos en los que juzgamos algo valioso, pero pareciera que sabemos en primera persona que no lo deseamos. Por ejemplo, como cuando juzgamos que sí deseamos hacer ejercicio porque repercute de manera positiva en nuestra salud, pero no queremos porque implica cansancio fisiológico.

Pero, ¿qué podemos hacer si tenemos varios deseos al mismo tiempo, cómo decantarse por alguno si se quieren de la misma forma? ¿por qué un deseo no se decide? Ashwell (2009, 68), revela que se pueden querer muchas cosas y tener problemas para decir qué se les valora, querer algo que se juzga poco valioso, y también querer algo a sabiendas de que sería mejor no hacerlo.

El enfoque para poder saber cuáles son nuestros deseos dado por Fernández (2007, 522), según Ashwell (2009, 68), se centra en dar medios adicionales para acceder a los deseos, pero este no cuenta con las ventajas que los recuentos transparentes dicen tener. El medio alternativo que Fernández ofrece para poder acceder a nuestros deseos es lo que llama impulsos, experiencias tales como apetitos, antojos, anhelos, etc., estados en los que se experimenta el no estar en un estado

desagradable, es decir, la urgencia por tener otro impulso que no sea poco placentero, en palabras de Fernández (2007, 522).

La segunda condición en la que Fernández (2007, 522), en palabras de Ashwell (2009, 69), se sustenta para su definición es el autoconocimiento, en la justificación de las creencias sobre los estados mentales, a los que considera sólo como un procedimiento. Sin embargo, para Fernández la introspección implica la inferencia a partir de juicios sobre si se está en un estado que cause un estado mental en cuestión.

Una posible respuesta que ofrece Ashwell (2009, 70) a Fernández (2007, 522), es complementar su explicación con un método transparente para conocer los impulsos y así aliviar la necesidad de postular una facultad especial para la introspección del conocimiento de los impulsos, para el conocimiento de una clase de los deseos. Sin embargo, para Ashwell (2009, 71), la explicación económica para el acceso epistémico a los impulsos no resulta ni transparente ni económica. Dado que la mayoría de las formas potenciales para conocer los impulsos apela a las sensaciones corporales y no a la existencia de los estados mentales, parece, según Ashwell (2009, 71), que Fernández (2007, 522) da una explicación económica después de todo, pero no es el caso.

Los impulsos no sólo son sensaciones corporales, son experiencias que encuentran placenteras o desagradables estas sensaciones corporales; dependiendo del caso particular, el hambre puede ser placentera o desagradable, de tal manera que si la sensación resulta en un deseo de aliviar el sentimiento (o hacer que continúe), es mejor rastrearlo por la sensación que se siente desagradable (o placentera) que si la persona la siente por sí misma, de acuerdo con Ashwell (2009, 71).

En pocas palabras, si se busca una explicación del método de introspección de los deseos que sea económica, entonces debe ser a una que apele a los impulsos, pero esta no parece prometedora, según Ashwell (2009, 72); lo que sí se tiene aquí son explicaciones de cómo se conocen los deseos sin escanear la mente directamente en busca del deseo, si se mira más allá del deseo de otra cosa. Para Ashwell, Fernández no termina por justificar la necesidad de postular una facultad introspectiva especial ya que, al parecer, no se requiera esta facultad introspectiva ya que los impulsos simplemente se tienen/sienten como el hambre.

¿Será entonces que podríamos llegar a conocer, según Fernández, cuáles son nuestros deseos vía la introspección (transparencia)? Ashwell, de nueva cuenta, cree que no por lo que expone Fernández.

Fernández (2007, 525), utiliza este método de introspección o transparencia para conocer los deseos como aquél en el que se responde a la pregunta de si se desea algo al “concentrar la atención en el objeto intencional del deseo en cuestión”. Para Ashwell (2009, 73), no se tiene que tener en mente un objeto intencional del deseo mientras se mira, podría ser solamente mirar los impulsos para descubrir qué es lo que tengo por impulso. Para esto, se debe tener en mente un objeto particular o un estado de las cosas para encontrar lo que se quiere; dicho esto, el recuento de Fernández sobre la introspección del deseo no es absolutamente transparente.

Enfatiza Ashwell (2009, 73), que también resulta esclarecedora la descripción de Fernández sobre el autoconocimiento para otro tipo de estado, el de las creencias; esto descubre la razón por la que se piensa, erróneamente, que su recuento del deseo es transparente. Para Fernández (2003, 355), en su glosa sobre la transparencia, que implica decir que si se quiere saber si algo es cierto es necesario buscar evidencia que indique si tal evento se produce; esta evidencia aparente es, desde su punto de vista, la causa de la creencia, si se quiere saber si se cree en *p*, se mira si la persona se encuentra en algún estado que cause una creencia en *p*.

Para Fernández esta explicación es económica porque no necesita postular un estado adicional para explicar cómo se sabe qué experiencias perceptivas se han tenido, que no se hayan postulado para explicar la experiencia perceptiva por sí misma; en palabras de Ashwell (2009, 74), esto es cierto siempre y cuando se tenga una experiencia perceptual que requiere de una explicación para llegar a una creencia no introspectiva. En mi opinión, es claro que en algunas ocasiones pueden llegar a conocerse qué deseos pudieran tenerse a partir de meros impulsos, a lo dicho por Fernández, ya que en palabras de Ashwell, para poder hacerlo sería necesario el no tener que recurrir a la razón para poder explicar qué es lo que se está deseando.

En el segundo tipo de explicación supuestamente transparente al que se refiere Ashwell, fue la propuesta hecha por Byrne (2005, 100); él cree que se explica el acceso epistémico en primera persona a los deseos a través de un método central, los juicios de valor.

En lugar de tratar de explicar los deseos que no se valoran, Byrne (2009, 101) afirma que no sucede tal cosa, siempre que sabemos que queremos algo, lo sabemos porque juzgamos tal cosa como valiosa; en este sentido, que sea valioso no necesariamente implica que sea muy importante, y también pudiera ser el caso en el que la cosa sea valiosa en su totalidad, pues pueden existir deseos en conflicto, se puede saber el deseo de algo, incluso si no es en su totalidad la opción más valiosa. A su vez, el que sea valioso no supone que sea lo suficientemente permisivo como para aplicarse a cualquier cosa que tenga alguna consideración a favor, y no se juzga en función de hacerlo o no, según Ashwell (2009, 76). Una explicación centrada en el valor como lo es la propuesta de Byrne, en el sentido de lo que es “valioso”, Ashwell (2009, 77) enfatiza que se puede tratar de deseos en conflicto que sean conocidos; ambas opciones, elegir o no, pueden ser valiosos, pero de diferente forma.

Esta explicación debe ser capaz de tratar casos en los que se juzga algo como valioso, pero de alguna forma se sabe, en primera persona, que no se quiere someterse a él, como cuando se juzga conveniente abstenerse del deseo o acceder a él –esto es, casos de valoración libre de los deseos.

Para Ashwell (2009, 77), aunque se juzgue valiosa alguna actividad, es posible saber que no se quiere realizar, por ejemplo, cuando suena la alarma sé que debería levantarme de la cama aún y cuando sabemos que no queremos. Si los medios a través de los cuales se conocen los deseos descansan en los juicios de valor, esta inferencia de valor-deseo debería no tomarse en cuenta, asegura Ashwell (2009, 78).

En tales casos, es posible, según Ashwell (2009, 78), de llegar a la creencia de no tener cierto deseo a través de una forma enteramente personal, por tanto, el vencedor de las opciones en cuestión debería conocerse en primera persona. Asimismo, podrían existir otros vencedores para el valor del deseo-inferencia que explicarían cómo es que se sabe que no se quiere algo que se valora, y para derrotar esta inferencia, es necesario observar el comportamiento propio, argumenta Ashwell (2009, 78).

En el caso de juzgar algo valioso pero no deseado, y que se sabe que se carece de ese deseo de una forma personal, hay, de acuerdo con Byrne, una consideración contraproducente que

bloquea la inferencia de juicio hacia la cosa que es valiosa para el juicio que desea tal. Según este vencedor de deseos, cuando se reconoce que se tiene la intención de tomar la opción indeseable, se juzga que no se desea tal; entonces, cuando se reconoce que se tiene la intención de tomar alguna otra opción indeseable e incompatible, no debe inferirse del juicio del primero ser valioso para el deseo del segundo, deduce Ashwell (2009, 79).

En otras palabras, pudiera ser que tengamos que llevar una dieta blanda debido a alguna enfermedad aún y cuando sabemos que no queremos comer frutas y verduras. Sin embargo, surge otra cuestión,

Ashwell (2009, 79), presenta un caso en el que un estudiante está dormido; juzga deseable el ir a clase, pero a su vez juzga que no quiere. En este caso, el vencedor de deseos no aplica en tanto la opción que se pretende tomar se considera deseable, al contrario que la otra, que sabe que debería tomar, pero que no quiere. Al mismo tiempo, necesitará de un vencedor más para explicar cómo sabe que no desea levantarse de la cama e ir a clase. Al conocer las intenciones, con este método para conocer introspectivamente los deseos, pudiera parecer una forma económica de hacerlo. En este caso, Ashwell (2009, 80), encuentra cómo la estudiante no juzga el quedarse en su opción menos deseable, incluso aunque juzgue que hacerlo es más deseable que la segunda opción; sin embargo, todavía tiene un juicio de valor y un juicio de deseo en controversia. Si es posible tener deseos conocidos en conflicto, no se puede afirmar que ella sabía que no quiere ir a clase simplemente porque juzga esta opción menos deseable que quedarse en cama.

De acuerdo con Ashwell (2009, 80), a veces se tiene la intención de escoger el camino juzgado como menos deseable, pero se desea la cosa juzgada como más deseable, pero no lo suficiente como para abrumar al deseo de tomar la opción menos deseable. Esto lleva, en esencia, a una visión más general del problema, la de cómo se conoce la fuerza de los deseos, según Ashwell (2009, 80).

Ahora bien, *¿qué hacer si se juzgan los deseos como valiosos y con la misma fuerza en los casos que se puedan presentar al mismo tiempo?*

2.2.2 LA ELEGIBILIDAD DE LOS DESEOS, ¿CÓMO ELEGIR UN DESEO ANTE UNA LUCHA CONSTANTE ENTRE LOS MISMOS?

Para Ashwell (2009, 80), de acuerdo con la visión propia del sentido común de la mente, los deseos pueden ser de distintas fuerzas; para conocer la fuerza de cada uno a través de la introspección, utiliza el concepto de vencedor de deseos de Byrne para complementar la idea, el cual explicaré más adelante.

Ashwell (2009, 81), propone que un pensamiento natural podría ser que se juzgue el deseo de algo en la medida en la que se le considere valioso, aunque esto también debería ser anulable, si se consideran los casos en los que las fortalezas relativas del deseo no coinciden con el valor con que se juzgan las diferentes opciones; en estos casos, la opción más deseable no es lo suficientemente fuerte como para llevarla a la acción, y esto puede deberse a que no se desea en absoluto (los casos de valoración libre de deseo que Byrne introduce para manejar el vencedor de deseos), o porque sólo se desea menos que alguna otra opción (que se juzga como la opción menos deseable).

Para Ashwell (2009, 82), el problema central de la teoría los vencedores, propuesto por Byrne, es que a menudo se puede conocer la fuerza de los deseos y aquello que se desea, pero se saben las pretensiones, y así, en el mejor escenario, habría casos que no están cubiertos por este tipo de vencedores. Según Ashwell (2009, 82), se toma en cuenta cuánto se quiere algo, o si se quiere, cuándo debería decidirse qué hacer. En el ejemplo de la estudiante dormida, en el que ésta no considera quedarse en la cama pero además tiene la intención de quedarse en la cama, el deseo vencedor no se aplica. Ashwell (2009, 91), sugiere que los deseos se saben a través de la mirada, del pensamiento, al objeto de intención del deseo, pero también se mira cómo se siente respecto a ello; requiere mantener un ojo en uno mismo y en los propios estados mentales. De tal forma, para Ashwell (2009, 91), es imposible conocer los deseos a través de un método introspectivo completamente transparente.

2.3 EL DESEO Y EL INSTINTO DESDE UNA PERSPECTIVA NEUROPSICOANALÍTICA

En mi opinión, respondiendo la pregunta planteada al inicio, ¿podemos llegar a conocer cuáles son nuestros deseos?, de acuerdo con lo visto en Ashwell, no. Pensar que se tiene acceso a ellos como si pudiéramos “asomarnos” a nuestra mente y que se puedan juzgar que ciertos deseos están mal y que se conoce tanto a sí mismo el individuo que sabe cuáles son sus deseos es falso. El juicio que realizamos sobre los deseos, como buenos o malos, vendrán siempre acompañados de las creencias que se puedan tener, ya sea religiosas o de valores y normas en las cuales se desarrolla una persona dentro de su comunidad para poder llevarlos a cabo. Asimismo, sospecho que los deseos dependerán, en cierta medida, de las emociones que pudieran provocarlos.

Ahora bien, ¿cuál es la diferencia entre las emociones, específicamente el deseo, y los instintos si estos se encuentran relacionados con cuestiones fisiológicas?

A continuación, revisaremos el trabajo realizado por Johnson, Brand, Zimmerman y Kirsch (2022) sobre la confusión entre los conceptos de instinto y emociones y la relación que existe entre ellos con ciertas áreas del cerebro propuesto en la teoría de la Neurociencia Afectiva de Jaak Panksepp. Asimismo, nos valdremos del concepto de deseo e instinto planteado por Sigmund Freud y la propuesta de actualización de estos mismos conceptos, desde la perspectiva de Johnson, Brand, Zimmerman y Kirsch (2022) para explicar cuál es el rol que juega, recientemente, la cultura en su explicación. Esto servirá de vínculo, con lo anteriormente expuesto de Ashwell sobre la conformación de los deseos y su estrecho vínculo con el contexto donde se desarrollan las personas.

Dentro del psicoanálisis ha imperado una evidente ambigüedad en el empleo de los conceptos " deseo" e " instinto " desde sus inicios. Para efectos de claridad, Johnson, Brand, Zimmerman y Kirsch (2022, 2) en su artículo *Drive, instinct, reflex—Applications to treatment of anxiety, depressive and addictive disorders* hacen un recuento histórico sobre este problema. Para ellos, esta imprecisión de los conceptos de “deseo” e “instinto” puede no deberse a Freud.

Primero, describen lo dicho por Solms (2018a) cuando afirma que "el deseo es una fuerza que oprime de manera relativamente indeterminada, tanto en lo que se refiere a la conducta que provoca, como en lo que se refiere a un objeto que satisface, y se diferencia claramente de las teorías del instinto. . . conceptualizándolo como un patrón de conducta heredado propio de una especie animal, que difiere poco de un miembro de la especie a otro y que se desenvuelve de acuerdo con un esquema temporal a menudo resistente al cambio y aparentemente dirigido a un objetivo." Esto es, para Solms (2018a) el deseo es una fuerza que ejerce presión en los seres vivos que provoca que se actúe de determinada manera para obtener o conseguir cierto propósito que desencadena sensaciones de satisfacción. Por otro lado, los instintos son un conjunto de acciones heredadas de una especie determinada sin muchos cambios entre los mismos miembros de esa especie, por un tiempo específico y probablemente con un objetivo.

De acuerdo con Johnson, Brand, Zimmerman y Kirsch (2022, 2), la teoría del deseo ha sido equivalente a los "Principios del placer" de Freud, profundamente vinculada a sus "Principios de constancia".

El "Principio de constancia" de Freud, indica que la psique evoluciona como un "órgano" configurado para conservar una baja tensión psíquica de manera más o menos constante, sin embargo, Solms (2019), deduce que el "Principio de placer" indica que en la mayoría de las ocasiones disminuir la tensión en la psique se puede percibir como algo agradable, en tanto que incrementar la tensión provoca una sensación de incomodidad. Ahora bien, en tanto no se satisfagan las necesidades, fruto de la tensión de la psique, esta misma tensión será el combustible para encontrar maneras de suavizar o atemperar esa tensión

A juicio de Johnson, Brand, Zimmerman y Kirsch (2022, 2), otro intento por diferenciar los conceptos de "deseo" e "instinto" fue el postulado por Johnson y Mosri, (2016) y su modelo Neuropsicoanalítico. Este modelo Neuropsicoanalítico plantea que la "ciencia de la subjetividad" o el "estudio de la conciencia", esto es, el psicoanálisis, debiera permitirnos detectar una conjunción entre lo visto en el ámbito clínico de los seres humanos y su relación con la neurociencia, es decir, que el psicoanálisis debiera tener como base científica la neurociencia. En otras palabras, reducir las malinterpretaciones en las opiniones de los psicoanalistas sobre cuál es

la única fuente de información con base en los procesos que ocurren en las diferentes áreas en el cerebro.

Jaak Panksepp (1998) y Panksepp y Biven (2012), proponen que los mamíferos compartimos siete sistemas emocionales (BÚSQUEDA, RABIA, MIEDO, LUJURIA, PREOCUPACIÓN, PÁNICO y JUEGO) entre sí, que se desarrollaron de manera evolutiva y que cada sistema de emoción utiliza ciertas ubicaciones específicas del cerebro.

Una emoción como la BÚSQUEDA parte del área tegmental ventral, atraviesa el cerebro anterior basal, cruza el hipotálamo lateral y tiene su primera sinapsis en el núcleo accumbens. Posteriormente, se ramifica por los ganglios basales y desencadena lo que conocemos como actividad motriz. Este proceso es el que Panksepp denominó "aguijón sin meta". Una emoción como la BÚSQUEDA puede definirse como el acto de investigación apetitiva del contexto. Los seres humanos siempre queremos averiguar qué hay a nuestro alrededor. La BÚSQUEDA depende de la dopamina. No importa lo que suceda con otros neurotransmisores, la dopamina siempre regula la actividad de una emoción como la BÚSQUEDA. La BÚSQUEDA es el más poderoso de los sistemas neuronales y también tiene una vital influencia en los demás sistemas de emociones. El sistema de emociones de BÚSQUEDA tiene una importancia clave por lo que Panksepp señaló sobre la BÚSQUEDA como "el 'abuelo' de todos los sistemas emocionales" (Panksepp y Biven, 2012). Así, la BÚSQUEDA puede regular todos los demás sistemas de emociones, posiblemente al estimular las neuronas orexinérgicas del hipotálamo lateral, conforme a lo expuesto por Johnson, Brand , Zimmerman y Kirsch (2022, 2) de Kirsch (2019).

El "aguijón sin meta o propósito", del cual hablaba Panksepp, está inmejorablemente situado en el hipotálamo lateral de nuestros cerebros con un objetivo en concreto. Si una hormona, como la adenosina, que viene de las orillas del cerebro se incrusta en el hipotálamo lateral, entonces esta guiará el sistema emocional de BÚSQUEDA, de acuerdo a los estudios realizados por Kirsch y Mertens (2018); Kirsch (2019). Para Johnson, Brand, Zimmerman y Kirsch (2022, 3), esta es su única definición de deseo, acaba ese deseo en específico cuando aumentan los niveles de serotonina y comienza de nuevo el ciclo cuando otra hormona toma el lugar de la que ya ha sido satisfecha.

En otras palabras, lo que Johnson, Brand, Zimmerman y Kirsch (2022, 3), tratan de explicar es que existe una estrecha relación entre los deseos y las hormonas que se segregan en nuestros cerebros, su consecución y su interminable ciclo. En los seres humanos, es muy evidente el cambio entre deseos. Un ejemplo propuesto por Johnson, Brand, Zimmerman y Kirsch (2022, 3) que podría ayudarnos a esclarecer esta relación deseo-cerebro sigue así:

La serotonina es nula durante la fase 4 y el sueño REM, revelan Saper y otros (2010). Una persona se despierta con una explosión de serotonina, postulan Kirsch y Mertens (2018), y expresa " ¡Guau, qué día tan extraordinario!". Posterior a despertar y tener esta sensación de euforia, la persona mira la atractiva persona que está a su lado y la testosterona o el estradiol se instala en el hipotálamo lateral. Una vez que el orgasmo ha producido un aumento de serotonina, piensa: "Ha sido fantástico, pero ¿qué hay de desayuno?", ya que la ghrelina del estómago se ha instalado en el hipotálamo lateral. La angiotensina provoca sed. El café hidrata, apagando la angiotensina II, y desactiva la adenosina, despertándole aún más.

Johnson, Brand, Zimmerman y Kirsch (2022, 5), retoman los estudios hechos por Solms (2013), en el cual únicamente consideran como instinto la RABIA, el MIEDO, el PÁNICO y el JUEGO los cuales se encuentran en todos los animales mamíferos.

Desde la posición de Solms (2013), el cerebro ventral mira hacia el interior para descubrir qué necesita el cuerpo: comida, agua, sueño, sexo, compañía. El cerebro dorsal mira hacia fuera para entender el medio que le rodea al mamífero, incluyendo el dolor y el estado del cuerpo en el exterior. Cuando el sistema de BÚSQUEDA se conecta a uno de estos sistemas de mando (PÁNICO, MIEDO, RABIA, JUEGO), el instinto se impone sobre el pensamiento y la conducta.

Kirsch (2019), considera que la información recabada por las regiones dorsales del cerebro, como la ínsula, es indispensable para desencadenar las conductas instintivas. Los instintos se derivan de factores externos que ajustan la BÚSQUEDA a conductas necesarias para la supervivencia. Se encienden por factores contextuales. El PÁNICO, el MIEDO y la RABIA se desencadenan indirectamente a partir de la liberación de orexina durante las acciones de BÚSQUEDA.

De acuerdo con Panksepp y Biven (2012), el MIEDO es el instinto protector de los tejidos corporales y este puede ser generado por individuos que amenazan, pero también por peligros no humanos, como un animal o simplemente al caminar al borde un barranco. Johnson, Brand, Zimmerman y Kirsch (2022, 5), enfatizan que el MIEDO no es necesariamente interpersonal, sino con el peligro en el entorno y este instinto se desactiva una vez que se haya podido evitar el daño.

Como lo hacen notar Johnson, Brand, Zimmerman y Kirsch (2022, 5), los deseos (emociones) son internos y los instintos guardan una estrecha relación con las interacciones en el contexto. Es decir, uno puede dormir, comer o no tener sed por uno mismo, solventarlo solo.

En resumen, podemos definir que los deseos son una fuerza, cual si fuera presión atmosférica, que oprime a los seres humanos a partir de un estímulo interno. Los deseos son generados por ciertas motivaciones, por propósitos, un fin y llegan a su término con la satisfacción provocada por una hormona llamada serotonina. Una vez que este proceso termina con la explosión de serotonina, un ciclo de deseo se desarrolla de nueva cuenta a partir/en conjunto con otra emoción que es la BÚSQUEDA y la instalación de nuevas hormonas en el hipotálamo lateral del cerebro.

Por otro lado, un instinto es un tipo de conducta heredada que pudiera tener muy pocas diferencias de una especie a otra y, de acuerdo a Johnson, Brand, Zimmerman y Kirsch (2022, 3), son: PÁNICO, MIEDO, RABIA y JUEGO. Los impulsos son generados por áreas cerebrales internas, es decir, las ventrales. Los deseos necesitan de estímulos del contexto, del mundo exterior que llegan a partir de la zona dorsal del cerebro.

Por otra parte, yo propongo que con base en la teoría sobre los deseos de Ashwell (2009), si los deseos van a depender de las creencias que han sido adoptadas del contexto donde se desarrolla el ser humano, entonces las emociones y creencias no pertenecen a los individuos sino al contexto donde están inmersos día con día.

Por otro lado, pudimos dilucidar otra teoría contemporánea sobre las emociones que aún conserva una esencia dicotómica y no toma en cuenta el rol que juega la cultura para su estudio, la divergencia entre emociones e instintos. Estos últimos entendidos como un tipo de conducta heredada que pudiera tener muy pocas diferencias de una especie a otra y, de acuerdo a Johnson,

Brand, Zimmerman y Kirsch (2022, 3), son 4 los instintos que compartimos los mamíferos: PÁNICO, MIEDO, RABIA y JUEGO. De acuerdo a estos autores, el cerebro ventral se dirige hacia el interior del cuerpo para descubrir qué es lo que necesita, es decir, qué deseo necesita cumplir, por ejemplo dormir, comer, beber o compañía. Por otro lado, el cerebro dorsal indaga en el exterior para analizar el contexto de la persona, en otras palabras, en dónde está ubicada la persona, cerca de un acantilado o no, si se encuentra frente a alguna situación amenazante para su vida y que desate dolor en su cuerpo. Dicho de otra manera, una región del cerebro como la ínsula, componente del cerebro dorsal, toma información del contexto para poder desatar las conductas instintivas que tienen como función provocar comportamientos para la supervivencia.

Ahora bien, aún y cuando una persona pudiera tener muerte cerebral por diferentes circunstancias (enfermedades neurodegenerativas, lesiones, etc.), y se mantengan algunas funciones de ciertas áreas del cerebro, sería muy complicado hablar de emociones, específicamente de deseo, ya que es necesario la interacción con el contexto. Probablemente, exista una correspondencia entre la cultura, el cerebro y la cognición para el surgimiento de las emociones. En el siguiente capítulo abordaremos aún más qué entendemos por cultura, cómo es que surge un colectivo y cuál ha sido el impacto del mismo en la determinación de las emociones y el deseo, a partir de lo planteado por otros autores como Sloman y Fernbach (2017), Henrich (2016) y Sterelny (2021), los cuales ponen más énfasis en ello. Preliminarmente, podemos suponer que es muy complicado imaginar que los seres humanos podamos sobrevivir fuera de una comunidad. Que los seres humanos puedan sobrevivir sin socializar, desde su nacimiento, sería suponer que no tendría sentido la creación del lenguaje, las instituciones o las normas que tenemos hoy en día.

CAPÍTULO 3. LAS EMOCIONES EN SU CARÁCTER COLECTIVO: EL PAPEL DE LA CULTURA

Como hemos podido ver, y anticipamos desde un inicio de la investigación, es crucial la descripción de las emociones. En el capítulo 1 hicimos una taxonomía general de algunas de las diferentes teorías que hacen uso del binomio entre emoción y razón. En general se ha pretendido

establecer cierta continuidad entre aspectos fisiológicos, cognitivos y sociales. Por ejemplo, Aristóteles trata a las emociones como un factor que influye en la formulación de creencias y juicios a partir de sensaciones de placer o displacer. Asimismo David Hume afirmaba que la razón no podía interferir nunca con lo que las pasiones puedan imprimir en el ser humano. Siguiendo con las teorías que hacen uso del binomio, encontramos a W. James (1890), quien propone que las emociones son meras predisposiciones fisiológicas que no tienen relación alguna con la cognición.

Estas visiones no están exentas de críticas, la postura de Keith Oatley (2004), asume que existe una relación entre las emociones y la razón, que permite diferenciar emociones sentidas por ser humano.

No obstante, la visión que muestra con mayor detalle una posible continuidad entre lo fisiológico, lo cognitivo y lo social es la teoría propuesta por Jonathan Haidt (2001). Su Modelo Social Intuicionista, a mi entender, es un modelo anti racional en un estricto sentido, su modelo indica que la razón muy pocas y raras veces es la causante de los juicios morales, sin embargo, enfatiza en que el razonamiento viene a actuar como una especie de abogado para tratar de justificar ante la sociedad o para sí mismo, el porqué de los juicios morales o determinaciones del ser humano.

Esto tiene implicaciones que pueden resultar interesantes, por ejemplo ante la pregunta ¿las emociones pueden entenderse como predisposiciones biológicas innatas? La respuesta clara es no. Teorías que hacen uso del binomio emoción-razón con un compromiso de continuidad, apelan a elementos naturales que desarrollan cierto grado de complejidad, específicamente el Modelo Social Intuicionista y las comunidades morales de Haidt (2007), la Neurociencia Afectiva de Panksepp (1998), la evolución del prestigio de Henrich (2016) y la fisiológica-cognitiva de Oatley (2004). De estos algunos consideran como elemento importante el tema de la cultura.

El modelo social intuicionista de Haidt (2001), indica que las emociones surgen de una forma rápida y automática, y éstas a su vez tienen una gran influencia en los procesos cognitivos. La razón juega un papel secundario al únicamente fungir como generador de juicios sobre el actuar humano, es decir se trata de responder por qué las personas hacen lo que hacen. Las comunidades, menciona Haidt (2007), determinan la formación de emociones a partir de la convivencia dentro

del mismo grupo, esto es, fruto de la moral, la religión, el prestigio y ciertas normas dentro del mismo. Argumenta que las personas pueden ser influenciadas por los dichos y comportamientos de otros que se encuentren en el mismo grupo al tratar de imitarlos. Esto abre el camino a comprender las emociones como una forma de retroalimentación organismo-cultura.

Estas teorías abren muchos caminos en los procesos de investigación, por ejemplo comprender ¿cómo sabemos si imitamos a las personas idóneas y no a impostores o charlatanes? Para Haidt (2007), la idea de que algunas prácticas, normas e instituciones dieron pie a obtener mayores beneficios para las comunidades, la atracción de nuevos miembros a la misma y la sustitución de aquellas menos solidarias (menos cooperativas) la retoma de lo dicho por Durkheim (1965, 23-42) y su concepción sobre qué son las religiones de la siguiente manera:

“a unified system of beliefs and practices relative to sacred things, that is to say, things set apart and forbidden—beliefs and practices which unite into one single moral community called a church, all those who adhere to them”.

De acuerdo con Haidt (2007), las comunidades han evolucionado y desarrollado normas como la Torá de los Judíos o los Diez Mandamientos de los Católicos, prácticas y ritos como los hechos por los Musulmanes al inclinarse en el Salah o el tomarse de las manos al orar el “Padre Nuestro” de los Católicos. Es innegable que la variable de la cultura en estas explicaciones exige mayores cuidados en su tratamiento. Este es un puente interesante entre ciencias cognitivas y ciencias sociales

Apelar a la cultura es poder preguntarse por ejemplo, ¿qué papel han jugado estas normas, prácticas y ritos en la formación de emociones y comunidades a lo largo de la historia? Haidt (2007) puede darnos pautas para responder esto ya que considera que las normas, prácticas y ritos que se derivaron de aspectos religiosos disminuyeron actitudes complejas como el egoísmo o el individualismo y permitieron que las personas pudieran comprometerse y compenetrarse con algo más que ellos mismos, esto es, para ser empáticos con los demás y sentirse parte de un ente superior (Dios). Se estableció un parámetro de equidad, reciprocidad y justicia para disminuir aquellas actitudes de abuso o de falta de cooperación a partir de códigos morales que dotan de prestigio a aquellos que lo cumplen o sancionar su incumplimiento.

Lo profundizado en el capítulo uno nos deja en claro que las emociones, al parecer, son desarrolladas, permeadas y puestas en acción a partir de aspectos fisiológicos, cognitivos y, probablemente, una buena explicación de las mismas debería tomar en cuenta aspectos culturales como los expuestos por Haidt (2001,2007) en sus dos teorías. Esta es la pauta para visibilizar que la idea de cultura debe reincorporarse.

En esta tesis, en su capítulo dos, también se aborda el concepto de deseo como un contraejemplo para la investigación sobre las emociones. El deseo mismo, en una visión tradicional del binomio, funciona como un catalizador donde se diluye esa diferencia pero no termina por solventar una nueva composición.

Para Ashwell (2009), el deseo se tiene que entender como fuerzas en pugna, que desatan en las personas sensaciones de abrumo o ansiedad y que tienen un fuerte vínculo con los estados mentales, esto es, pensamientos, intenciones y creencias que producirán que una persona haga todo lo posible por satisfacerlos. En otras palabras, los deseos pueden sintetizar e integrar elementos vinculados a la razón y a la emoción, se vinculan con creencias, pensamientos, e intenciones. Los deseos son un cuerpo en sintonía, un sistema completo y complejo. Por otro lado, Ashwell (2009), menciona que los deseos dependen de las creencias para que las personas estén dispuestas a actuar para satisfacerlos.

Como se quiso mostrar en el capítulo 2, el concepto del deseo complejiza al binomio si el binomio se comprende de forma tradicional, o en otras palabras, con compromisos ontológicos fuertes respecto a la separación entre razón y las emociones. Un problema que se aborda es si podemos llegar a conocer cuáles son nuestros estados mentales (emociones, creencias, pensamientos e intenciones)

Es en ese sentido cuando Ashwell (2009), retoma, y critica en dos vías, lo dicho por Fernández y Byrne (2007) sobre su método de introspección (autorreflexión) como puente para el conocimiento de nuestros deseos. De acuerdo con Ashwell (2009), no es posible llegar a conocer los deseos por esta vía ya que únicamente los abordan a partir de la formación de impulsos que son percibidos a través de sensaciones corporales, ya sea de placer o desagrado, y no por la

existencia de estados mentales, esto es, no tener que recurrir a la razón para poder explicar qué es lo que se está deseando. Podemos sintetizar las críticas de la siguiente manera (Ashwell, 2009):

1) Es falso que se tiene acceso a nuestros estados mentales como si pudiéramos “asomarnos” a nuestra mente, y juzgar que ciertos deseos están mal. Ya que esto implica que el individuo sabe cuáles son sus deseos.

2) El juicio moral sobre los deseos es un supuesto del binomio (razón-emoción). El juicio que realizamos sobre los deseos como buenos o malos vendrán siempre acompañados de creencias que se puedan tener, ya sea religiosas o de valores, y normas en las cuales se desarrolla una persona dentro de su comunidad para poder llevarlos a cabo.

Es en este punto donde el concepto de deseo puede vincularse con procesos socio-culturales, o bien que ese concepto da una pauta a repensar la cultura. Por ejemplo, una persona que creció en una comunidad Hindú no habrá de satisfacer su deseo por comer carne ya que su creencia religiosa los impulsa a consagrar a cierto animal como referente de valores como el altruismo y la no violencia.

En otras palabras, si los deseos van a depender de las creencias que han sido adoptadas del contexto donde se desarrolla el ser humano, entonces los deseos y creencias no pertenecen a los individuos sino al contexto donde están inmersos día con día. El contraejemplo puede funcionar, si asumimos el binomio de manera tajante, si suponemos a la razón como proceso ajeno y a las emociones como reacciones orgánicas. Quienes han propuesto el deseo como forma integradora para superar el binomio tienden a atribuir un peso a formaciones inconscientes (no racionales). Se está a poco de integrar la formación cultural.

Es por ello, que teorías con esencia dicotómica sobre el binomio no suelen tomar en cuenta el rol que juega la cultura para su estudio desembocando en una confusión frecuente como la divergencia entre emociones e instintos. Estos últimos entendidos como un tipo de conducta heredada que pudiera tener muy pocas diferencias de una especie a otra y hablar de herencia puede remitirnos a procesos evolutivos.

De acuerdo a Johnson, Brand, Zimmerman y Kirsch (2022, 3), son cuatro los instintos que compartimos los mamíferos: PÁNICO, MIEDO, RABIA y JUEGO. Estos autores, consideran

distinguir entre cerebro ventral (se dirige hacia el interior del cuerpo para descubrir qué es lo que necesita, es decir, qué deseo necesita cumplir, por ejemplo dormir, comer, beber o compañía. Y el cerebro dorsal (indaga en el exterior para analizar el contexto de la persona, en otras palabras, en dónde está ubicada la persona, cerca de un acantilado o no, si se encuentra frente a alguna situación amenazante para su vida y que desate dolor en su cuerpo).

Aquí se busca dar una explicación refiriendo a regiones del cerebro que toman información del contexto para poder desatar las conductas instintivas que tienen como función provocar comportamientos para la supervivencia. No obstante no existe una explicación adecuada sobre cierta correlación entre la cultura, el cerebro y la cognición para el surgimiento de las emociones.

En mi opinión, es crucial ir incorporando otro tipo de explicaciones sobre las emociones, es importante el tema evolutivo, pero se debe cuidar los puntos a defender, me parece que deben considerarse aquellas teorías que puedan dar observancia de los procesos culturales. En cierto sentido, el evolucionismo busca complejizar la idea entre organismo y medio, esto puede dar pautas a una teoría de las emociones con mayor complejidad. En el siguiente subapartado se esboza una perspectiva adaptativa de las emociones para valorar si considera a la cultura o no. Los ejes que pueden orientar esto son si las emociones son funciones adaptativas o si tienen, o tuvieron, esa utilidad, pero el eje que puede vincularnos a procesos culturales es si en la cooperación hay vínculos emocionales desde esta perspectiva.

La premisa de la que parte el evolucionismo es algo funcionalista, las emociones no son solo un rasgo sino que las emociones son para algo. Tomaré como referencia algunas explicaciones dadas por Sloman y Fernbach (2017), Tomasello (2016), Henrich (2016) y Sterelny (2021). Me concentraré en este último para poder explicar cuál es la función adaptativa de las emociones para valorar cómo se entiende la cultura desde estas visiones

3.1 SLOMAN & FERNBACH: EL ADAPTACIONISMO Y SU VISIÓN DE LA CULTURA

¿Qué escenario estaríamos viviendo si nuestras conductas solo fuesen biológicas, es decir si no fueran culturales? Esta pregunta inicial permite contextualizar una problemática señalada por Sloman y Fernbach (2017) y Joseph Henrich (2016): la importancia de las comunidades y las consecuencias de la ausencia de ellas.

Para Steven Sloman y Phillip Fernbach (2017, 146), las personas con las que nos relacionamos están influenciadas por nosotros y, por lo tanto, nosotros estamos influenciados de la misma manera por ellos. Cuando algunas personas de cierta comunidad desconocen sobre ciertos temas pero tienen una opinión en particular, los otros miembros de la comunidad pueden acentuar que comprenden la idea de los demás, haciendo que todos creen que su opinión está fundamentada y es clara, incluso cuando no se cuenta con experiencia real para dar una justificación.

Siguiendo a Sloman y Fernbach (2017, 89), consideran que la mente, y en general la forma en que conocemos el mundo, se encuentra también en el mundo, no solo en nuestro cerebro. Sloman y Fernbach (2017), refieren a las nociones ya conocidas de *mente encarnada* que implica, al conjunto de ideas sobre el papel tan importante que juega el cuerpo en nuestro conocimiento y aprehensión del mundo. En lugar de hacer cálculos o procesos en un “pizarrón” mental, el pensar se lleva a cabo a partir del mundo mismo y cómo interactuamos con él.

Dicho de manera breve, las actividades mentales no solo ocurren en nuestros cerebros, sino que el cerebro es tan solo uno de los elementos que forman parte de nuestro sistema de procesamiento del mundo el cual también incluye a nuestro cuerpo y, en general, a todo lo que se encuentra a nuestro alrededor en el mundo, familia, amigos, costumbres y relaciones interpersonales.

Desde la perspectiva evolucionista de Sloman y Fernbach (2017) el miedo, (90), se desarrolla a lo largo del tiempo a partir de la exposición y depende de ciertos apoyos conceptuales y culturales. Es importante reconocer que desde la perspectiva evolutiva, las emociones tienen otro grado de significación. En este caso el miedo a volar, por ejemplo, pudiera tener algo que ver con cómo es que concebimos lo difícil que es volar para los seres humanos..

En cierto sentido, Sloman y Fernbach (2017, 92), aluden a la organización, los comportamientos y las acciones que ejecutan los organismos vivos. Evolución y Cultura son dos componentes que estos autores buscan unir y aluden como ejemplo básico las colmenas de abejas que tiene una complejidad increíble, muy superior incluso a la suma de sus partes, donde distintos sujetos juegan roles diferentes en la colmena. Están las obreras, que protegen la colmena, recogen el néctar y el polen, producen miel para comer en el invierno, fabrican el panal de cera donde se guarda la comida y dan de comer a las larvas. También está la reina, quien funda una nueva colmena, se aparea y desova. Además, hay zánganos, hombres que se marchan de la colonia y se reproducen con una reina de otra colmena.

La colmena resuelve muchos problemas complicados mediante la cooperación. Las obreras recogen y almacenan el alimento que mantiene a la colmena durante el invierno, cuando el polen y el néctar no están disponibles. Las obreras también protegen la colmena de los intrusos, salvaguardando el alimento y las crías. La diversidad genética se introduce mediante el apareamiento de la reina con zánganos de otras colonias, aseguran Sloman y Fernbach (2017, 92). No hay abeja que pueda valerse por sí misma. Las obreras no pueden reproducirse. Los zánganos son incapaces de alimentarse por sí mismos. Las reinas tampoco pueden proteger a sus crías. Cada una tiene una tarea que hacer y es experto en ella. Las obreras desconocen que son obreras. Los zánganos ignoran que son zánganos. Realizan la labor para la que la evolución las programó, y todo funciona porque cada abeja realiza una parte más o menos sencilla de este sistema de acción tan sofisticado.

En consonancia con el ejemplo, Sloman y Fernbach (2017, 92-93) consideran que las personas por separado son más listas que las abejas individualmente. Sin embargo, a otra escala, las personas y las abejas se distinguen por una característica en común, los dos toman ventaja de la potencia de muchos jugadores que actúan en conjunto para desarrollar una inteligencia mayúscula. Los seres humanos somos una especie compleja no sólo por lo que ocurre en los cerebros de manera aislada, sino por las maneras en que los conjuntos de cerebros trabajan al mismo tiempo.

Sloman y Fernbach (2017, 95), consideran que la división de las labores cognitivas conlleva un incremento exponencial de la eficiencia y la capacidad. Este aumento exponencial, derivado de la división del trabajo cognitivo, puede apreciarse en la construcción de un edificio. Las personas en solitario son capaces de armar una casa de campaña y hasta de levantar una choza

de troncos. Los hogares modernos, con cañerías interiores, calefacción, cocinas integrales y equipos de entretenimiento, exigen un trabajo en conjunto. Por ejemplo, las catedrales medievales fueron creadas de la mano de canteros, yeseros, albañiles y arquitectos.

Este ejemplo demuestra una de las propiedades fundamentales de la mente, la mente no evolucionó en el marco de personas sentadas a solas solucionando sus problemas. Evolucionó en el marco de la cooperación colectiva, y el pensamiento evolucionó conjuntamente con el pensamiento de los demás. Este trabajo colaborativo y de cooperación se expresa en lo que refiere a procesos culturales, esta visión evolutiva parece poner en esas actividades la clave de la cultura: al igual que una colmena, si cada individuo domina un ámbito, la inteligencia colectiva que resulta es mayor que la suma de sus partes.

Para llevar esto a un plano cognitivo, Sloman y Fernbach (2017, 96) explican el desarrollo de la inteligencia de los seres humanos a partir de dos teorías sobre la evolución. Desde la antropología, argumentando que el punto de quiebre entre los primates y los primeros homínidos fue hace entre dos y tres millones de años, y entre ellos y los humanos modernos se dio hace unos doscientos mil años con un proceso llamado “encefalización”. Este proceso se refiere al crecimiento de la masa, y por lo tanto del tamaño, del cerebro llegando a ser tres veces más grande que la de sus predecesores. Las teorías que toman como referencia para la explicación de esto son las siguientes:

- Teoría Ecológica: Considera que el aumento del tamaño del cerebro, y por lo tanto de la inteligencia, se produjo con el incremento en la capacidad de adaptación de los individuos al medio ambiente. Por ejemplo, el perfeccionamiento de habilidades para encontrar alimentos, retirar cáscaras y conchas de ciertas frutas o moluscos, así como el uso de pieles animales podría ser una ventaja de adaptación para los más inteligentes. Esta teoría se enfoca únicamente en las habilidades personales, no de conjunto.
- Teoría del Cerebro Social: Argumenta que el incremento en la inteligencia se debe al crecimiento y complejidad de las comunidades sociales de los homínidos. Esto pudiera exigir la capacidad de comunicarse, entenderse, valorar las metas y puntos de vista de los demás. Conforme va creciendo el colectivo y su complejidad, las personas creaban nuevas habilidades para hacer frente a ello.

Hasta este punto se tiene una teoría evolutiva que refiere procesos culturales, y que se media por procesos cognitivos, si bien no se ha mencionado el tema de las emociones podemos inferirlas como parte de estos elementos. Sloman y Fernbach (2017, 97), consideran que un rasgo

distintivo de los seres humanos es la habilidad de comunicar conceptos a partir del lenguaje y también compartir atención entre ellos. Esto es, algunos individuos conocen cosas que los demás saben, y viceversa. El conocimiento es, por lo tanto, compartido. Si el conocimiento se comparte entonces es posible compartir cuáles son las pretensiones de cada uno y así estar en la lucha por un objetivo en común. A lo dicho por Sloman y Fernbach (2017, 98), para los primeros cazadores-recolectores era necesario, y de gran utilidad, el saber qué están haciendo los demás miembros mientras cazan ya que lograban percibir cuáles eran sus intenciones y reflexionaban sobre los actos de los demás. Estos primeros cazadores-recolectores sabían cuáles eran las intenciones de sus compañeros porque reflexionaban el hecho de que levantaban su arco y apuntaban hacia un bisonte. Lograban descubrir y discernir un poco sobre los deseos de los demás, esto es, querer derribar al animal para alimentarse y también sobre su moral y la de los demás, en pocas palabras, que eran capaces de cooperar para no interferir con la caza y confiar en que se repartirá el animal para su consumo.

El punto crucial, desde esta perspectiva, es que los seres humanos no se caracterizan por las habilidades cerebrales de manera aislada o personal, sino porque los seres humanos pueden aprender a partir de otras personas y de la cultura. El poder intercambiar intenciones constituye, según Sloman y Fernbach (2017, 99), la piedra angular de los seres humanos. La posibilidad de guardar y emitir conocimiento de una generación a otra, es aquí donde entran los procesos afectivos o emociones. A esto lo han denominado los antropólogos cultura acumulativa. La transferencia de conocimientos que concede el cerebro social a partir del lenguaje, la cooperación y la división del trabajo se colecciona para formar una cultura. Los seres humanos incrementan sus capacidades de manera exponencial no porque sean más inteligentes, sino porque logran entender a los demás, aseguran Sloman y Fernbach.

Las diferentes capacidades y habilidades de los seres humanos han ido en aumento porque están influenciados por otros, no porque lo hayan logrado de manera individual. Por lo tanto, la inteligencia es comunitaria, los seres humanos somos inteligentes porque vivimos en grupo, la inteligencia es una herramienta que nos permitió sobrevivir como comunidad y, posteriormente, como especie.

Una de las implicaciones de este tipo de visiones es que los seres humanos estamos precargados con todas las emociones, que tienen una utilidad adaptativa y que el hecho de diferenciarlas puede ser visto como una forma cultural. Esta postura es interesante, pero centra su

atención en los procesos cognitivos, así como Sloman y Fernbach (2017) dicen “Thinking with other people”, yo propongo que los seres humanos sentimos con otras personas, esto es, “Feeling with other people”.

Los seres humanos sentimos con los otros, a partir de los otros, como consecuencia de los otros y enseñados y muy alimentados de cuáles son las emociones correctas e incorrectas dependiendo de la cultura en la que vivimos, es importante profundizar las implicaciones que tiene esta teoría a la manera de entender las emociones.

3.2 LAS CONSECUENCIAS DE LA FALTA DE UN CEREBRO COLECTIVO O DEL OCASO INDIVIDUAL A LA AURORA COMUNITARIA: JOSEPH HENRICH

Otra propuesta evolutiva que da pauta a la consideración de las emociones y que considera a la cultura es la de Joseph Henrich. Él también aborda la evolución biológica, cognitiva y cultural a partir de lo ocurrido con comunidades Inuit en Groenlandia que en el Siglo XIX perdieron todo tipo de información sobre la composición de herramientas como lanzas, construcción de casas y kayaks por una epidemia y quedaron incomunicados hasta la llegada de otra comunidad y, de esta forma, reaprendieron nuevas formas en herramientas y construcción de viviendas para su supervivencia.

Henrich (2016, 212), llama cerebros colectivos al momento en que los seres humanos evolucionaron para educarse unos de otros con una fidelidad o precisión suficiente. El gran poder que tienen estos cerebros colectivos para desarrollar herramientas efectivas y tecnología se debe, en parte, al tamaño del grupo de individuos que están comprometidos y socialmente interrelacionados. El cerebro colectivo es producto de un sinfín de sinergias que se generan al compartir información entre los individuos.

En pocas palabras, los seres humanos, desde pequeños, nos concentramos en aprender de las personas más diestras, competentes, exitosas y prestigiadas de las comunidades donde nos encontramos insertos, asegura Henrich (2016, 212). Las mejoras en las habilidades, en lo métodos, etc. pudieran ser producto de invenciones intencionales así como de “errores con suerte” y de

recombinaciones de elementos copiados de otras personas. Esto mismo puede ser aplicado también en la socialización de emociones, si bien en Henrich (2016) no aparece de forma explícita podemos sugerir una explicación similar a lo emocional.

Para Henrich (2016, 213), el tamaño de una comunidad y la interrelación social que tenga cada uno de sus miembros juega un papel crucial en la filtración de errores, en las recombinaciones y las mejoras intencionadas ya que derivan en una mayor cantidad de ellas por el número de integrantes. Grupos más grandes no quiere decir que, justamente, logren estar interrelacionados. En palabras de Henrich (2016, 213), cada individuo es una isla, si este muere, se lleva consigo toda mejora tecnológica consigo. Por lo tanto, si se quiere tener tecnología genial, es mejor ser un individuo social que inteligente.

Como argumenta Henrich (2016, 216), para poder entender la innovación es necesario comprender el peso que tienen las interacciones sociales y el número de personas que intervienen en las comunidades al momento de desarrollar tareas, habilidades o creación, innovación o invención de herramientas. Así mismo, las poblaciones más grandes e interconectadas generan herramientas, técnicas, armas y conocimientos más sofisticados porque tienen cerebros colectivos más grandes. Henrich (2016, 219), considera que existen problemas con estas dos características de los cerebros colectivos (tamaño de la comunidad y la interrelación social) que pueden derivar en la pérdida de información de adaptación cultural:

- Si una comunidad sorpresivamente se ve aislada socialmente puede perder habilidades técnicas y la desaparición de tecnologías completas (Inuits en el Polo Norte que perdieron sus individuos con mayor conocimiento de cómo hacer cosas, p.ej. kayak).
- El tamaño sí importa porque las pérdidas de información se pueden sobrellevar si se tienen comunidades más grandes, en las cuales sus individuos quieran aprender alguna habilidad o tener algún conocimiento.

Para Henrich (2016, 220), las interrelaciones sociales sí importan porque eso quiere decir que más individuos tienen la oportunidad de acceder a talentos o éxitos y, con ello, superar a otros, hacer una serie combinaciones de diversos factores que aprenden de ellos y así dar paso a la creación de novedades. Entre los humanos, el tamaño de los grupos sociales, la intensidad en la sociabilidad y la densidad de nuestras relaciones dependen de las normas sociales y de tecnologías culturales como los rituales. El lenguaje, los rituales, las ceremonias y los sistemas de parentesco están relacionadas, probablemente en gran medida, a lo complejo de sus técnicas. La sociabilidad

y el tamaño de las comunidades son la chispa que detona los cerebros colectivos, asegura Henrich (2016, 224)

La visión de Henrich nos conduce a una reconsideración de la cultura de acuerdo a la comunidad y los procesos acumulativos que va generando, nuevamente la cultura es una variable importante a considerar.

3.3 EL APRENDIZAJE CULTURAL/SOCIAL ACUMULADO, PUENTE DE LA EVOLUCIÓN

Otro teórico que abordó a la cultura como el combustible en la evolución de los seres humanos fue Kim Sterelny. Él es filósofo australiano y profesor de filosofía en la Escuela de Investigación de Ciencias Sociales en la Universidad Nacional de Australia y la Universidad de Victoria de Wellington interesado en la filosofía de la psicología, biología evolutiva y evolución cultural.

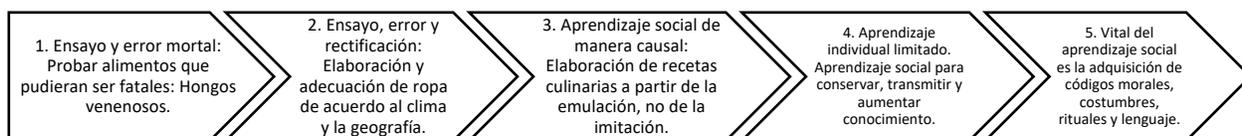
Una analogía que utiliza Sterelny (2021, 35) para ilustrar cómo es que el desarrollo de nuevos conocimientos, habilidades y herramientas se produjeron a partir de la salida de las Zonas Latentes de Soluciones es cómo hacían los cazadores-recolectores para almacenar información sobre la flora y fauna del territorio que habitaban, si esta era tan diversa y tan grande a lo largo de las estaciones del año. El problema más grande ante esta cantidad de información es cómo se acumulará tal volumen de conocimiento, a través del ancho de banda de los individuos. Es muy complicado que una sola generación, mucho menos se piense que un solo individuo, sea capaz de elaborar un banco de datos tan extenso. Para Sterelny (2021, 35), la función fundamental de la cultura es incrementar la eficiencia del aprendizaje. Hasta aquí, pareciera que son muy débiles las capacidades cognitivas que se necesitan para el aprendizaje cultural acumulado. Para el caso de la transmisión cultural, como lo es la habilidad para fabricar herramientas como el hacha de Papúa, Sterelny (2021, 36), opina que también parece no haber una injerencia tan fuerte de las capacidades cognitivas, más bien éstas son el fruto de diferentes etapas de mejora.

La imitación de alta fidelidad entre individuos es la clave para entender cómo es que se dieron estas mejoras en la invención y mejora de tecnologías, asegura Sterelny (2021, 36). Estas mejoras se dan en el momento en que un individuo inexperto se da cuenta de las diferencias entre una persona que fabrica la versión anterior de un instrumento y otra que hace la versión mejorada.

Una vez que lo nota, entonces tienen que adoptar esa versión mejorada. Para Sterelny (2021, 36), es importante recalcar que el aprendizaje cultural acumulativo necesita la preservación y transmisión confiable de los elementos informativos de una generación a otra, pero esto no requiere un aprendizaje por imitación de alta fidelidad. La imitación es solo una forma de hacerlo y las herramientas o instrumentos son modelos. Por lo tanto, los inexpertos pueden enfocarse en las herramientas más que en las formas en que estas son producidas por expertos. Lo complicado de una actividad de aprendizaje específica tiene que ver con una serie de destrezas esenciales con las que ya cuenta el inexperto, e incluso en ocasiones son multifuncionales, es decir, se emplean en una sola tarea, pero sirven para algunas otras, postula Sterelny (2021, 36).

Considera Sterelny (2021, 37), de suma importancia, ejemplificar qué es la cultura acumulativa con el propósito de mostrar la relevancia primordial de la misma, sus cimientos cognitivos y sociales, y de la forma y el momento en que se constituyeron dichos cimientos a partir de lo planteado anteriormente sobre los cazadores-recolectores que salen de sus Zonas Latentes de Solución. Algunas situaciones de aprendizaje son:

Esquema 3 Ocasiones de aprendizaje cultural.³



Sterelny (2021, 42), considera que el aprendizaje cultural (también expuesto como aprendizaje social acumulado en este apartado) pasó a ser fundamental para el desarrollo humano, a partir de las innovaciones a lento hervor en cuestiones cognitivas, sociales y de desarrollo de instrumentos por las siguientes razones: a) por una encefalización (aumento del tamaño/masa cerebral) y sus consecuencias; b) por su historia de vida; c) por una novedosa arquitectura cognitiva.

³ Fuente: Sterelny, K. (2021). Pleistocene Social Contract, Culture and Cooperation in Human Evolution. Oxford University Press, USA. <https://doi.org/10.1093/oso/9780197531389.001.000>

a) El aumento en el tamaño del cerebro de los homínidos contribuyó al desarrollo y mejora de distintas aptitudes que ya tenían, la memoria, razonamiento causal, control ejecutivo, el gusto y la teoría de la mente. Sin embargo, no existe, como ya hemos visto en apartados anteriores, una correlación entre el aumento de la masa cerebral y vestigios arqueológicos en cambios tecnológicos, ecológicos o sociales;

b) Historia de vida: Retomando lo dicho por Opie y Power (2008), Sterelny (2021, 44), argumenta que, probablemente, el salto evolutivo se dio, o se aceleró, con los *homo erectus*. Este salto se produjo en dos vías:

I. Hubo un incremento en la esperanza de vida de los adultos y, por lo tanto, de las etapas de juventud. La madurez sexual se produjo poco después de los 12 años de edad. A pesar del crecimiento de la masa cerebral, se detuvo el crecimiento corporal. Cuanto más tiempo se pueda seguir ayudando y cuidando a los jóvenes, estos tendrán a su alcance más información y aprendizaje. Este freno del crecimiento corporal, suponen Gurven, Kaplan y otros (2006), es producto de la adaptación para poder hacer frente a la carga del ancho de banda que exige el aprendizaje social/cultural al momento de estar recibiendo una mayor retroalimentación de los adultos al cazar-recolectar de manera más eficiente; y

II. Por otro lado, además de la prolongación de la juventud, a lo dicho por Hawkes y Bird (2002), Hawkes (2003), Hrdy (2009), argumentan que los homínidos eran también criadores cooperativos, llamada también Cooperación Reproductiva. Ellos argumentan que las abuelas fueron de gran ayuda para ello (alomaternidad), esto es, cargar, bañar, amamantar y proteger a los más jóvenes. Así como cualquier otra mujer que tuviera algún tipo de vínculo consanguíneo o de alía social produjo que los más inexpertos (jóvenes) tuvieran acceso a un mayor número de referentes.

c) Nueva Arquitectura Cognitiva: A juicio de Sterelny (2021, 44-45), durante el Pleistoceno se dieron una serie de cambios evolutivos en las capacidades cognitivas para el aprendizaje social/cultural producto del lenguaje y de la teoría de la mente. Con respecto al lenguaje, Sterelny indica que el lenguaje constituye una herramienta inigualable para difundir conocimientos acerca de otros lugares, para comunicar la experiencia adquirida y para hacer evidentes las diferencias entre las diferentes clases de animales al denominarlas de forma distinta. Por otro lado, la teoría de la mente cobra importancia porque para poder enseñar una nueva habilidad a un joven, para poder corregirlo en dado caso que yerre, los adultos tienen que poder

auto representarse, esto es, el adulto sabe cómo tiene que enseñar, el joven entiende lo que le están enseñando y el adulto concibe qué sí sabe y qué no el joven. Para Sterelny (2021, 44), lo dicho por Csibra y Gergely (2009, 2011), sobre el aprendizaje por imitación y la “hipótesis de la pedagogía natural”, son el “camino” cognitivo especializado para el aprendizaje social/cultural. Asegura Sterelny que probablemente la arquitectura cognitiva humana ha sido forjada por adaptaciones para el aprendizaje social.

En cambio, para Celia Heyes (2012, 2018), esto no es así. El lenguaje, la teoría de la mente y la imitación son el fruto del aprendizaje social, son fruto del aprendizaje cultural más que de la genética. Para ella, estos mecanismos debieron haber sido desarrollados de manera lenta e ineficiente debido a las exigencias del ancho de banda y de la alta fidelidad que supone el aprendizaje social.

d) Andamios Cognitivos: Sterelny (2021, 45-46), considera que aún y cuando la narrativa dudosa de Heyes sobre el lenguaje, la teoría de la mente y la imitación como producto del aprendizaje social, más que de la genética, es cierto que bastante del aprendizaje social moderno depende de sistemas desarrollados culturalmente. Las bibliotecas, modelos de dos o tres dimensiones como los mapas o diagramas y los sistemas de escritura son ejemplo de ello. Este andamiaje (sistemas físicos y sociales), supone Sterelny, data del Pleistoceno. Máscaras utilizadas por aborígenes australianos para la enseñanza de rituales es otro ejemplo dado por Lynne Kelly (2015) para reforzar esta narrativa de andamiajes. Retomando lo dicho por Dennett (1993), el lenguaje impulsa el aprendizaje social, hace posible la enseñanza. Sterelny, considera que el lenguaje permite diferenciar lo que existe en el mundo, a pesar de diferencias minúsculas que pudiera haber en el mismo.

e) Ambientes/Contextos de aprendizaje adaptados: Pareciera que no se le da tanta importancia al contexto donde se desarrollaron los homínidos como un elemento adaptativo para el aprendizaje cultural, sobre todo en grupos pequeños. La importancia reside en que, según Hewlett, Hudson y otros (2019), creen que no existía mucha privacidad en los campamentos de los cazadores-recolectores, favoreciendo a los jóvenes para adquirir información al poner atención, observando y escuchando las actividades de los adultos al momento de cazar y recolectar, al preparar y fabricar herramientas o hasta el escuchar las conversaciones de los adultos en las fogatas. Esto dio pie a que los más jóvenes pudieran ir adquiriendo una independencia de los mayores al aprender cómo ser autosustentables (valerse por sí mismos).

A partir de nuevas interacciones informales de transmisión de conocimientos de adultos a jóvenes a través de una adaptación del contexto (ambiente), de la asignación de actividades concatenadas con niveles de dificultad de menos a más, Henrich y Gil-White (2001), a juicio de Sterelny (2021, 48), consideran que produjo una nueva escala de organización dentro de las comunidades a partir del respeto y el prestigio. Los más jóvenes manifiestan respeto y otorgan prestigio como moneda de cambio por consejos y orientación de los adultos.

f) Entorno Social: Así como es importante los ambientes de aprendizaje para los jóvenes en grupos particulares, Sterelny (2021, 48), considera que también lo son a una escala mayor, a nivel sociedad(es), ya que el número de integrantes que la conforman y el vínculo que pudieran tener con otras, es vital para transmitir información y experiencias entre diferentes sociedades. Sterelny (2021, 48), coincide con lo dicho por Powell, Shennan y otros (2009) sobre la importancia del tamaño de los grupos que convergen y comunican en una sociedad. Si una sociedad está integrada por muchas comunidades (número de personas), entonces los más inexpertos tienen la oportunidad de tener como referentes y guías a otros, independientemente de los que ya cohabitan en su grupo. El que pueda haber una conexión entre una sociedad de un tamaño mucho mayor propiciará que el conocimiento (know-how), las herramientas y demás andamiajes (lenguaje, imitación, teoría de la mente) no se pierdan tan fácilmente en caso de accidentes o enfermedades de los mayores. Esto fue gracias al surgimiento de redes de parentesco y las alianzas sociales entre grupos familiares diferentes, así como la costumbre de los campamentos nocturnos de congregarse en comunidades más grandes en tiempos de bonanza temporal, ambos fueron determinantes para el desarrollo de la cultura acumulativa.

Igualmente, Ofek (2001), argumenta que otra de las bondades del tamaño mayúsculo de las sociedades es la factibilidad de la especialización. La especialización, asegura Sterelny (2021, 49), desarrolla mejores niveles de habilidad y, probablemente, la innovación. Un grupo de 15 personas seguramente no podría contar con un especialista en arquería. Otro grupo de 150 personas quizá sí. El aprendizaje cultural, propone Sterelny, es más eficiente en comunidades más grandes. Siempre existirá un riesgo en la transmisión de conocimientos, pero mientras más grande sea el grupo, menor será el riesgo ya que existiría una diversidad de personas talentosas dentro de esa gran comunidad. Sterelny (2021, 49), coincide con lo propuesto por Henrich y Powell sobre las comunidades más grandes. Mientras más grandes, mejores, ya que esto traerá consigo más jóvenes talentosos que pueden aprender de más referentes o modelos expertos. De esta forma, existe una

relación entre el aumento del tamaño de las comunidades, la retención (ancho banda) y la mejora de información vital como fruto/consecuencia de la redundancia, la especialización y la eficiencia del aprendizaje cultural.

3.3.1 LÍMITES DE LA EVOLUCIÓN CULTURAL

En conjunto se han revisado algunos puntos evolutivos que consideran a la cultura, no obstante hay también uniones entre teoría computacional y evolución, esto puede funcionar para procesos cognitivos, no obstante ofrece dudas para procesos emocionales. Por ejemplo, para Sterelny (2021, 26), las personas, hoy en día, cuentan con adaptaciones genéticas y culturales que lo hacen tener un gran ancho de banda, alta fidelidad y aprendizaje cultural. Sterelny, hace un recuento de diversas teorías sobre la adaptación de los seres humanos. Por un lado retoma lo dicho por Barkow, Cosmides y otros (1992), Sperber (1996), Pinker (1997), Mercier y Sperber (2017) sobre la psicología evolucionista, la cual expone que una mente adaptada consiste de una serie de módulos cognitivos genéticamente pre-conectados, los cuales pre-adaptan nuestro aprendizaje a actividades y contextos específicos. Por otro lado, la visión de Tomasello (2014, 2016), indica que estamos adaptados genéticamente para aprender culturalmente y para actuar en conjunto. Por el contrario, Celia Heyes (2018), argumenta que mientras la motivación y la atención de los seres humanos están genéticamente calibradas, las especializaciones cognitivas para la cultura (lenguaje y teoría de la mente) son desarrolladas culturalmente.

Sterelny (2021, 26), considera que juega un papel más importante la coevolución entre genes y cultura en la formación especializaciones cognitivas. Pudiera ser que la mente del ser humano moderno está genéticamente adaptada para el aprendizaje cultural, siempre y cuando esto se de en contextos donde el aprendizaje cultural sea algo relevante. Para que una teoría sobre la evolución del aprendizaje cultural sea suficiente y necesaria tiene que explicar cómo es que el aprendizaje fue crucial antes de que la evolución se apoyara en la adaptación para el aprendizaje cultural, ya sea genético o cultural. En el momento en que el aprendizaje cultural respalde con seguridad la transmisión de competencias fundamentales para el éxito en la vida, se dará una selección para la adaptación genética que permita que el aprendizaje sea más seguro y/o menos exigente. Derivado de esto, un aprendizaje social más seguro permite el tránsito de más datos a

través del canal social. Ahora bien, si los datos son importantes para los no experimentados, esto provocará que el cambio cultural y genético sea más económico. El uso de los diferentes medios sociales de transmisión de datos va depender de lo que se aprende, de qué tanto las adaptaciones genéticas mejoren el aprendizaje y qué tantos beneficios se obtienen de la misma. Por ejemplo, si un joven tarda 10 intentos, en lugar de 20, para aprender a iniciar un fuego de las brasas, entonces sí tendrá un impacto en sus habilidades, asegura Sterelny (2021, 27).

Sterelny (2021, 27), argumenta que, tal vez, los homínidos del Pleistoceno eran excelentes en la resolución de problemas y el aprendizaje. El aprendizaje es fundamental para cualquier estilo de vida que dependa de dos cosas:

1. Flexibilidad, esto es, el aprovechamiento (explotación) de un gran rango de recursos que difieren a lo largo del tiempo y el territorio; y
2. De elementos de alto valor y difíciles de cosechar.

La especie habilina, que se encuentran entre el Plioceno y el Pleistoceno, tenían ciertas aptitudes que los hacían buenos aprendices que les permitían socializar fácilmente y aprender individualmente producto de la obtención de elementos altamente valiosos. Esto puede apreciarse en una mejora en la concentración y una disminución en las distracciones. Se tuvo un aumento en la memoria de trabajo, dotar de sentido/significado a su lenguaje y musculares/anatómicas. El razonamiento causal favoreció al aprendizaje individual y social de forma que los jóvenes pudieron predecir y entender las consecuencias de las acciones de los demás, asegura Sterelny (2021, 28-29). Para reducir los costos de estos elementos, difíciles de obtener por su ubicación o peligro, el aprendizaje social fue fundamental ya que propició:

1. La reducción del territorio donde se buscaban estos elementos, si se aprende socialmente dónde encontrar ciertos recursos, se puede concentrar los esfuerzos y las experiencias en los lugares o las cosas correctas;
2. Los datos sociales reemplazan las señales de error social, por ejemplo, “No hagas o no toques esto”. En algunas ocasiones sin tener que comunicarse de manera expresa, por ejemplo, con tan solo una mirada puede alarmar un adulto a un joven sobre algún peligro. Los adultos comparten/filtran estos datos y los más jóvenes pueden aprehenderlos;
3. Las costumbres sociales permiten que el aprendizaje experimental sea seguro. Como el ejemplo dado por Marlowe (2010), sobre las guardias nocturnas de ciertos grupos para que depredadores sean alejados y así los niños puedan explorar el terreno sin peligro; y

4. El enfocarse en los intentos de los demás puede repartir las consecuencias de las fallas entre varios compañeros, ya que cada uno de ellos aprende de los errores (y de los aciertos) de los demás y de los suyos. Incluso en situaciones en las que el aprendizaje individual fuera muy rentable, el aprendizaje social suele ser más rápido o menos costoso.

Según Sterelny (2021, 29), conforme el aprendizaje social se hizo más rentable, hizo más provechosa la cooperación material, y esto reforzó la selección para ese aprendizaje social eficiente. Para ello enlista tres factores que hicieron posible el paso del aprendizaje individual a uno social antes de las adaptaciones para un aprendizaje cultural:

1. Si un individuo es buen aprendiz, lo será también para el aprendizaje social;
2. El aprendizaje social puede ser indirecto. Cuando la descendencia acompaña a sus padres, las decisiones de éstos sobre los sitios de trabajo y reposo configuran el contexto que su descendencia recorre mediante ensayo y error; y
3. Derivado de sus actividades económicas, los adultos llenan los entornos de aprendizaje de sus hijos con elementos informativos. el aprendizaje social en el fondo es un aprendizaje híbrido, es un aprendizaje individual reforzado socialmente.

Estos factores, destaca Sterelny, crean las bases para el aprendizaje cultural, una base que selecciona los factores cognitivos y conductuales más específicos del aprendizaje cultural por tres razones:

1. Los jóvenes, al calibrar su atención, pueden aprender de manera más eficaz si creen que las actividades de sus padres son interesantes. Un cambio conductual que se observa en los adultos es una mayor tolerancia a la presencia de los más jóvenes, para así, ser una fuente de información más efectiva.
2. Los resultados de las acciones de los adultos son una fuente de información, esto es, aprendizaje por emulación/imitación; y
3. Los adultos en lugar de conformarse con soportar la presencia de los jóvenes, les pueden ayudar directamente en el aprendizaje.

En pocas palabras, si los jóvenes tienen la ventaja de poder acompañar a sus padres a los recorridos de exploración para la obtención de alimento, como lo son las plantas y su posterior transformación a comida, lograrán obtener información sobre los lugares donde se ubican las mismas, cómo huelen, a qué saben y cómo se obtienen, asegura Sterelny (2021, 30).

Las adolescentes, probablemente durante las primeras sociedades de homínidos, eran las que tenían la oportunidad de migrar de su comunidad natal. Estas jóvenes serían las que podían llevar consigo las innovaciones, dentro de las actividades de caza y recolecta, que pudieran surgir o desarrollarse. Gracias a ello es que, en las primeras etapas de la evolución de los homínidos, las mujeres han sido las que tuvieron la oportunidad de extender/divulgar las innovaciones adoptadas por ellas mismas, argumenta Sterelny (2021, 32-33). Retoma lo discutido con Ron Planer acerca de los momentos de reconocimiento social de paternidad y el vínculo entre padre e hijos, los jóvenes por lo regular cazan y recolectan con sus madres. El impacto que tienen los padres sobre su descendencia es casi nulo, a comparación del que tienen la madre, y sobre todo, las cuidadoras de los homínidos más pequeños, abuelas, parientes femeninas de la madre o mujeres que están en proceso de aprendizaje de cuidado de niños, como lo menciona Hrdy (2009).

Cuando se realiza la pregunta ¿qué escenario estaríamos viviendo si nuestras conductas no son culturales? De acuerdo a lo abordado en Haidt, Sloman y Fernbach, Henrich y Sterelny probablemente la vida como la conocemos ahora sería muy similar a la que observamos en los animales no humanos, esto es, probablemente, un lugar donde no se desarrollen cognitivamente las personas, en el que se carezca de tecnologías sofisticadas que faciliten el habitar ciertos lugares del planeta; la predominancia de actitudes egoístas y la organización con base a la “ley del más fuerte”, a un estado “Hobbesiano”. Quizá no llegaríamos a evolucionar en el humano anatómicamente moderno, como lo llama Sterelny, debido a la carencia de alimentos que se obtienen de poner en marcha estrategias para la caza de animales más grandes y feroces. Asimismo, la recolección, cocimiento y consumo de plantas, frutas y animales sería muy limitada debido a una falta de lenguaje sofisticado que advirtiera sobre su toxicidad. En pocas palabras, considero que sería un escenario distópico debido a la relación, que mencionan Sloman y Fernbach, entre la cooperación y el crecimiento del tamaño de los cerebros.

En suma, a través de la historia cuando los individuos empezaron a interactuar de manera cooperativa se produjo un crecimiento de los cerebros de los seres humanos y, con ello, se dio paso al surgimiento de las comunidades. Gracias a diferentes factores, como la encefalización, se desarrollaron un conjunto de normas y comportamientos para la prosperidad del colectivo, asimismo, a causa de la división del trabajo cognitivo se logró el establecimiento de roles, como las abejas en la colmena, y el compartir intenciones entre los diferentes miembros de un colectivo. Todo lo anterior pudo lograrse gracias a los padres que enseñaron a los niños a discernir qué

comportamientos o conductas eran válidas dentro de las comunidades a través de la prueba y el error, asimismo las visiones presentadas previamente dan sustento a considerar la coerción cultural o social respecto a las situación que detona determinadas emociones. Es decir, haciendo uso de un ejemplo: los padres desarrollaron un sistema de clasificación de los comportamientos entre correcto o incorrecto para transmitir esos conocimientos de manera más digerible y en concordancia con los valores de la comunidad.

Esto parece dar claridad respecto a lo mencionado en el andamiaje social, y es acorde al hecho de una evolución que transmite el proceso emocional de generación en generación. Si bien las teorías presentadas no lo dictan tal como se enuncia aquí, es plausible derivar de sus formulaciones elementos que permitan pensar la sensibilidad humana, en su sentido emocional. Es necesario considerar también que la variable “cultura” venga a enriquecer las aproximaciones.

Por otra parte, esto nos lleva a indagar más profundo sobre la perspectiva de la evolución cultural de las emociones. Para Henrich (2016, 2-3), el secreto del éxito de nuestra especie no reside en nuestra inteligencia bruta e innata, ni en las capacidades mentales especializadas que se activan cuando nos enfrentamos a los problemas típicos que desafiaron repetidamente a nuestros ancestros cazadores-recolectores en el Pleistoceno. El hecho de que hayamos podido descifrar y resolver los problemas desde hace miles de años es gracias a una adicción a la cultura. Él define cultura de la siguiente manera: Son las prácticas, las técnicas, las heurísticas, las herramientas, las motivaciones, los valores y creencias que se adquieren, por lo regular, de otras personas, mientras crecen los seres humanos.

Debemos reconocer que somos una especie cultural, que comunica experiencia, herramientas y prácticas de generación en generación.

Así mismo, Henrich (2016, 3), propone que la selección natural debió de favorecer a todos aquellos que fueron los mejores aprendices culturales, esto es, aquellos seres humanos que lograron hacerse del conocimiento y uso de productos culturales como el fuego, la cocción de alimentos, herramientas de corte y hasta pequeños gestos de lenguaje para con ello moldear nuestros cuerpos y mentes. A esta interacción entre cultura y genes lo llamó Culture-Gen Coevolution (Coevolución Gen-Cultura). La coevolución gen-cultura condujo a los seres humanos por nuevos caminos de evolución, logrando, de esta manera, ser una especie diferente a las demás. El aprendizaje, según Henrich (2016, 4), lo tomamos cuidadosamente de ciertas personas. Esto podría variar dependiendo de su prestigio, su éxito, sus habilidades, sexo y hasta etnicidad. De

algunos otros podremos tomar ciertos gustos, creencias y hasta modelos para recompensar o castigar a alguien.

La evolución cultural, en palabras de Henrich (2016, 4), moldea la anatomía, la fisiología y la psicología del ser humano, esto incluye a las emociones. Después de revisar las teorías evolutivas, es complejo negar que tengan la vinculación con las formas anímicas y que a su vez tengan relación con lo social. Desde la acelerada expansión de nuestros cerebros para poder tener el espacio para almacenar toda la información que conlleva la cultura, nuestros pies, caderas, estómagos, mandíbulas y dientes, etc., psicológicamente, argumenta Henrich (2016, 4), la evolución cultural convirtió a los seres humanos en seres que confían y tienen más fe, para poder sobrevivir, en sus comunidades que en sus experiencias personales o intuiciones innatas.

De esta manera, hasta ahora podríamos ir dilucidando un poco sobre la relación que tiene la evolución cultural con las emociones, en concreto sugiero que una práctica humana es un punto clave para comprender esta relación, me refiero a la cooperación.

3.4. PRIMEROS VESTIGIOS DE CULTURA: COOPERACIÓN

Existen dos características distintivas de nuestro linaje, esto es, nuestra dependencia a la cooperación y a la cultura. Esto nos ha llevado a tener una serie de diferencias respecto a otros primates, apunta Sterelny (2021, 1)

Para Sterelny (2021, 1), las diferencias entre los seres humanos y otros primates surge a partir del andar en dos pies, el razonamiento social y causal, la cooperación reproductiva, el aumento en la dependencia de herramientas y los cambios en la alimentación y la búsqueda de los mismos. No fue el lenguaje, ni el entendimiento de otros, ni siquiera la flexibilidad cognitiva como lo argumentaron Mithen (1996), Deacon (1997) o Tomasello (2014). Pareciera que la reconstrucción de los comportamientos y formas de vida de homínidos, extintos hace tanto tiempo, pudiera caer en simples especulaciones. Según Gould y Lewontin (1978), las historias sobre la evolución humana son sólo eso, historias fáciles de crear, en algunas ocasiones pudieran parecer posibles e imposibles de probar. Esto debe considerarse antes de fabular el pasado.

En palabras de Sterelny (2021, 6), la plasticidad en la cognición de las personas es de suma importancia por la posibilidad que nos brinda de obtener nuevas aptitudes que no serían dadas por

cuestiones genéticas. La plasticidad nos brinda la capacidad de redirigir conexiones cognitivas existentes en nuevas direcciones o habilidades, por ejemplo, nuestros antepasados pudieron con ello controlar el fuego o desarrollar herramientas de piedra. Sterelny, vuelve a mencionar lo dicho por la bióloga estadounidense West-Eberhart en su libro *Developmental Plasticity and Evolution*, los genes no son los líderes del cambio fenotípico.

Para Sterelny (2021, 7), la vida, como la conocemos a día de hoy, depende de formas excepcionales de cooperación divididas en 4 etapas:

1. La abolición de un sistema de dominación jerárquica heredado por los simios, esto es, la abolición de este sistema contribuyó a que la búsqueda y obtención de alimento dependiera de gestos colectivos. En cierto sentido, apunta Sterelny, coincide con lo dicho por Tomasello, Melis y otros (2012) y Tomasello (2016) donde exponen que los gestos colectivos con retornos inmediatos juegan un rol primordial en la evolución de los homínidos;

2. El paso de una economía de búsqueda y obtención de alimentos fundada en el mutualismo de restitución al instante a otra en la que la correspondencia directa e indirecta era cada vez más valiosa. La diferencia entre la restitución instantánea y la correspondencia es que en la segunda son necesariamente nuevas, la estabilidad de esta forma de cooperación dependía de nuevos instrumentos culturales y cognitivos;

3. La extensión de los gestos de cooperación se desarrolló a partir de que los grupos sociales, y la tierra que habitaban, fueron vinculándose con otras comunidades para así formar consecuentemente grupos sociales mucho más grandes. Esto podría tener una serie de problemas si fuera cierto que algún gen homínido tuviera ciertas coincidencias con las formas de interacción de los chimpancés, los cuales tienden a no sentirse cómodos con extraños; y

4. La restitución de comunidades con base en categorías y el rol que juega la cooperación aún y cuando existan diferencias en las categorías.

Según Sterelny (2021, 8), el crecimiento y cambios en los gestos de cooperación están vinculados a la cultura y su evolución, esto es, aceptar que en nuestra ascendencia el aprendizaje cultural se tornó acumulativo y gracias a eso existe una gran divergencia de los homínidos con otros animales. Asimismo, coincide con el argumento de que una manera de entender a la cultura acumulativa es que el aumento y mejora de ciertas habilidades existentes está estrechamente ligada con la propagación de información de manera fiel de generación en generación. Sin embargo, Sterelny (2021, 8-9), difiere en que no cree que la fidelidad en el aprendizaje cultural está

estrechamente vinculada con una adecuación cognitiva en específico; y se ha ensalzado en demasía la importancia de la cultura acumulativa. En sus palabras, amplía su disenso en dos argumentos:

1. La cultura acumulativa no depende de adaptaciones cognitivas específicas para llevarse a cabo. El enseñar de manera fiel, de generación en generación, no depende de un aprendizaje, con alta fidelidad, de manera individual. Por ejemplo, un joven que está aprendiendo a hacer un pegamento de instrucciones específicas y cómo utilizarlo para adherir una punta a un eje. Este joven tendrá muchas ocasiones donde podrá visualizar cómo lo hace un experto y compartir experiencias con sus compañeros. Sterelny (2021, 9), retoma lo dicho por Hewlett, Hudson y Otros (2019) sobre la vida de los cazadores-recolectores, la cual es a campo abierto, la vida es pública. Esto es importante remarcar ya que el joven que intenta hacer el pegamento, y utilizarlo de la manera adecuada, tiene la facilidad de equivocarse y volver a intentarlo. Aún y cuando pudiera existir un sinfín de información fluyendo a su alrededor, la transmisión de ese conocimiento puede ser de alta fidelidad, siempre y cuando la descendencia tenga la capacidad de detectar sus propios errores y corregirlos.

Para Sterelny (2021, 9), existen muchas formas de llegar a al aprendizaje de alta fidelidad. De esta forma, se llega a la premisa de que la cultura acumulativa, a través del progreso gradual, no depende de la evolución previa de alguna adecuación cognitiva específica para el aprendizaje cultural. Pareciera, entonces, que el aprendizaje por mimetismo sea conciso y/o la intencionalidad colectiva sean condiciones necesarias para retener conocimientos culturales a lo largo de una estirpe, según Sterelny (2021, 9); y

2. Se le ha otorgado demasiada importancia a la preponderancia de la emisión de alta fidelidad a la cultura acumulativa, cuando en realidad solo es necesario para un tipo de cultura acumulativa. Sterelny vuelve a mencionar lo dicho por Tomasello (1999), Tennie, Braun y Otros (2016), Tennie, Premo y Otros (2017) y lo que se publique posteriormente de Hopper y Otros, sobre la cultura acumulativa y su constante descripción como evolución genética de la adaptación compleja, esto es, ver la cultura acumulativa como un aumento gradual de las habilidades existentes. Se ha descrito a la cultura acumulativa en un sentido muy determinado, encaminándola únicamente al acto de imitar como la habilidad mental, suficiente y necesaria, para el desarrollo de la misma. Ante esto, Tomasello y Tennie proponen una analogía alternativa a la imitación para la cultura acumulativa, ellos lo llaman "zona de soluciones latentes", según Sterelny (2021, 9-10).

Una persona puede adquirir nuevas capacidades dentro de su zona, de manera sencilla, a través del aprendizaje personal, aunque en la práctica sea de manera colectiva. Si los homínidos del Pleistoceno ubicaban pozos de agua cercanos estaba probablemente en su zona, aún y cuando de infantes pudieron haberlos visto con sus madres. Desde luego, una capacidad que únicamente puede aprenderse colectivamente está fuera de la zona, asegura Sterelny (2021, 10). De esta forma, se detecta que las divergencias entre el aprendizaje cultural ordinario y el aprendizaje cultural acumulativo son las que siguen: el aprendizaje cultural acumulativo da pie a los individuos a adquirir habilidades que están fuera de su zona de soluciones latentes, entre tanto el aprendizaje cultural ordinario, de la forma común en todas las estirpes de animales, únicamente da pie a esos animales a descubrir respuestas dentro de esa zona. Sterelny (2021, 10), advierte que las ideas de cultura acumulativa como (a) la formación de habilidades a través de una mejora gradual, y (b) dejar a los individuos tomar habilidades fuera de su zona de soluciones latentes no tienen el mismo valor. Si damos por hecho que la mayoría de las habilidades/tecnologías son consecuencia de la mejora gradual probablemente fuera de la zona de solución latente de un individuo, lo contrario no es verdad. Tenemos muchas capacidades que podemos adquirir sólo a través de la mayor eficiencia del aprendizaje cultural.

Para Sterelny (2021, 10), pudiera ser que cualquier dato en un individuo sea adquirido de manera personal, mas no quiere decir que todos los datos se puedan adquirir de esa manera. Así mismo, retoma lo dicho por Muthukrishna y Henrich (2016 sobre lo que propicia el aprendizaje cultural en los individuos al mezclar y cruzar flujos de datos de distintos ámbitos, en la exploración de datos sobre el mundo, la división de las actividades es un instrumento potente. El aprendizaje cultural acumulativo mezcla (a) el incremento en la capacidad de aprendizaje, (b) la mejora progresiva y (c) la mezcla innovadora, siendo así otra prueba para no aceptar el argumento de que el aprendizaje cultural acumulativo se fundamenta en alguna adaptación cognitiva única y específica.

En pocas palabras, considera Sterelny (2021, 11), (a) el cazar fue vital al inicio de nuestra historia evolutiva y la violencia entre comunidades se volvió una amenaza importante sólo al final de esa historia; (b) se expone una teoría de cuatro etapas para el surgimiento de nuestra manera única de cooperación, y (c) se confirma que el aprendizaje cultural, incluido el aprendizaje cultural acumulativo, se tornó vital al inicio, pero sin depender de adaptaciones cognitivas con fines específicos.

Para Sterelny (2021, 11), si los individuos trabajan juntos, a menudo se producen sinergias. El producto en conjunto es mayor que la acumulación de sus productos individuales. En este sentido, se produce una ganancia del hecho de cooperar. Esta ganancia puede ser el producto del trabajar en conjunto, puede ser el fruto de la integración y la distribución de las tareas. En este sentido, sugiero que las emociones, preliminarmente, son producto de los actos de cooperación, no de adaptaciones cognitivas específicas. Retoma lo dicho por O'Connell (2006) sobre la división del trabajo a partir de la división sexual, en muchas comunidades de recolectores, la división sexual del trabajo fue beneficiosa para la comunidad, ya que posibilita a los diferentes sexos especializarse en distintos propósitos en diferentes sitios, con las herramientas y capacidades apropiadas. El cooperar puede administrar el peligro, resguardándose de las variaciones imprevisibles del entorno, asegura Sterelny (2021, 12). Si un individuo comparte cuando se encuentra enfermo o herido, y él comparte lo mismo cuando alguien tiene una tragedia semejante, los dos quedan a salvo. El cooperar se puede entender a partir de que tiene que haber una muestra de por qué es beneficioso y cómo puede emerger esa manera de cooperar a partir de un antecedente no cooperativo o menos cooperativo. Desde ese momento, Sterelny (2021, 12), lo marca como la génesis del problema de la producción de beneficios.

Hasta ahora, todo lo anteriormente expuesto pudiera tener una sensación de pocos errores, de un gran heroísmo humano y, sin exagerar, hasta de un cuento fantástico. No siempre fue de esta manera como ya lo vimos en el primer capítulo con lo dicho por Haidt (2007) y la evolución de la moral a partir de actitudes de no cooperar con otro o con la comunidad entera y con ello una pérdida de prestigio por incumplimiento de normas. A continuación, abordaremos los diferentes problemas y amenazas que conllevó el agremiarse, convivir y, sobre todo, cooperar en grupos y sociedades mucho más grandes

Una explicación de la cooperación también tiene que indicar por qué la cooperación es estable. En muchas actividades de cooperación, a pesar de que todos los participantes están en mejor situación si cooperan que si ninguno de ellos coopera, cada miembro está en ventaja si no coopera y los otros sí. La cooperación conlleva riesgos, energía y costes de oportunidad. No obstante, el provecho de cooperar no implica que todos los actores que salen ganando paguen por completo los costes. En realidad, en las interacciones colectivas, el producto rentable es mejor si hay una cierta redundancia, argumenta Sterelny (2021, 12). Esto genera la típica tendencia evolutiva al abandono o al "free-ride", es decir, a obtener auxilio cuando se está herido y a no

socorrer a los demás cuando lo necesitan. Según Calcott (2008), en esto consiste el problema de la distribución de beneficios, en cuanto las personas empiezan a hacer fraude, los demás lo replican, y la cooperación se reduce. Los beneficios se deben repartir de modo que se fomente una mayor cooperación.

Sterelny (2021, 13), indica que nos hemos vuelto más dependientes de la cultura a medida que nuestra cooperación se ha ido generalizando, y a medida que la impronta de la cultura ha aumentado, nos hemos vuelto más cooperativos. Los homínidos son tanto primates sumamente cooperativos como primates cultivados. El significado de nuestra identidad se encuentra estrechamente ligado a la historia, las costumbres, las leyendas y la vivencia colectiva de las comunidades sociales en las que vivimos. No nos limitamos a vivir en comunidades específicas, ya que nos reconocemos de forma consciente con las comunidades en las que vivimos, y manifestamos esa identidad a través de la vestimenta, el acento y otras peculiaridades. Lo que conocemos, lo que creemos, lo que hacemos y hasta lo que deseamos, lo hemos aprendido de otros homínidos, postula Sterelny (2021, 13).

En palabras de Sterelny (2021, 14), cuando los más experimentados asisten a los menos expertos, el aprendizaje cultural se basa en el intercambio de conocimientos, y el intercambio de conocimientos, al igual que cualquier otro recurso, es una manera de cooperar. Al comienzo de la evolución de los homínidos, buena parte del aprendizaje social era quizá un derivado de las acciones de los adultos, la actividad informada en el mundo generaba información pública, y las personas poco informadas se servían de esa información

Sterelny (2021, 54), enfatiza en el rol de la cultura, el aprendizaje cultural y los beneficios de la cooperación. Estos beneficios, asegura Sterelny, fueron reforzados por el uso de herramientas y de conocimientos más sofisticados, ambos supeditados al aprendizaje cultural (transmisión social a partir de la lengua o de un protolenguaje). Los frutos de la comunicación es la coordinación entre personas, a lo largo del tiempo y del espacio, para lograr cazar en emboscada. Asimismo, este tipo de comunicación, verbal o no, dio como fruto el nacimiento de sociedades más grandes que lograron repartir los costos que conlleva cooperar, siendo de esta manera la división del trabajo uno de los mismos costos. Los cazadores-recolectores lograron hacer vínculos con otras personas, considerados amigos o aliados, que permitieron trasladarse de una posición geográfica a otra cuando las condiciones no permitían la estancia por un tiempo. Con estos amigos y aliados surgió

también el vínculo por reciprocidad, el cual está supeditado al reconocimiento de derechos y responsabilidades de ambas partes, considera Sterelny (2021, 54)

Para Sterelny (2021, 55), no es suficiente que sea rentable la cooperación. La repartición de beneficios y frutos debe encaminar a una mayor cooperación. Si los actos de cooperación tienen costos, debe haber mecanismos que permitan que todos los beneficiados paguen, de manera relativa, su parte de esos costos. Existen, para Sterelny (2021, 55), dos vías para hacer trampa en una sociedad cooperativa, no pagar lo que te corresponde de los costos de una actividad cooperativa (free-riding) y tomar mucho más de lo que ya te correspondía de los beneficios, a través de la intimidación y avaricia (bullies). Si no existe una especie de control, los free-riders y los bullies pueden provocar una crisis en la cooperación, ya que los free-riders aumentan los costos de la cooperación para los demás integrantes, y el bullying merma sus beneficios, por lo tanto, existen un momento en donde los demás participantes optan por ya no cooperar y actuar libremente. Gracias a la detección de estos obstáculos para una cooperación estable, Sterelny (2021, 55), argumenta que son de gran apoyo para dar cuenta del por qué la cooperación es tan limitada, especialmente entre personas que no tienen vínculos tan cercanos.

A juicio de Sterelny (2021, 58), la cooperación, la fundación de nuevas formas de organización económica y el surgimiento de contratos sociales, pudieron estabilizarse y surgir gracias al conocimiento íntimo y a la confianza que se dio en comunidades pequeñas, mas no en las grandes; de herramientas culturalmente evolucionadas como el lenguaje, los ritos y las normas explícitas. Desde el punto de vista de Sterelny (2021, 61-67), estos cambios en la estabilización de la cooperación, durante el Pleistoceno, se puede explicar con una hipótesis que consta de tres elementos:

1. Innovar las maneras de cooperación a unas más rentables y poder detectar y vigilar a los tramposos de formas sencillas.

2. La evolución del uso de las armas. Las armas hacen que una alianza de los más débiles contra los más fuertes sea mortal para los mismos.

3. La evolución de una mayor inteligencia social y un mayor control de los impulsos/emociones, en los HAM en comparación con los simios.

Primero, es más rentable cooperar si se caza en emboscada, es más sencillo que de manera aislada, y existe una repartición inmediata de la presa, a diferencia de la reciprocidad, la cual si conlleva riesgos de trampa. Segundo y tercero, si algún integrante trata de arrebatarle a otro su

parte de la presa en el acto sería evidente para todo el grupo esa situación y desencadenaría emociones de ira y enojo que podría ser mortal para los bullies derivado de las armas que utilizaron en la emboscada. Gracias a la capacidad de organización de los grupos, la comunicación y las armas se vio mermado la acción de los tramposos de manera colectiva.

El mecanismo que se desarrolló para que la cooperación a escala se pudiera producir, asegura Sterelny (2021, 68), fue la creación de normas explícitas con las que se castigaba moralmente a los tramposos, a través de la transmisión cultural y el apoyo de terceras personas para su legitimidad. Es de suma importancia para Sterelny (2021, 70-71), diferenciar entre reciprocidad directa e indirecta. La reciprocidad indirecta es una manera de cooperación en la que un individuo contribuye al bienestar de los demás, para así ser recompensado después, no siempre por los mismos que apoyó. La reciprocidad directa conlleva el intercambio de ayuda, esto es, tú me ayudas ahora; yo te ayudo en otro momento en el futuro. En el momento en que las diferentes comunidades cazaban en emboscada y no resultaba exitosa, era necesario el tener alimentos que podían recolectarse de manera sencilla, aun y cuando no fueran tan deseados. Según Sterelny (2021, 71), las mujeres desempeñaban este rol de tener provisiones recolectadas. plantas. Es vital para estas situaciones y nueva forma de economía la reciprocidad porque los machos se alimentaban de lo recolectado por las mujeres y ellos posteriormente, con la caza de animales grandes, lo regresaban. Sin embargo, Sterelny (2021, 72), no considera que esta división del trabajo tenga una diferencia en el género.

En suma, los cazadores-recolectores que comparten por la vía de la reciprocidad indirecta logra juntar recursos más eficientemente y manejan de manera más eficaz los riesgos que los que cooperan únicamente vía la reciprocidad directa y los actos colectivos mutualista. La cooperación que implica la reciprocidad indirecta tiende al conflicto, por lo que es necesario un mayor número de herramientas culturales como el lenguaje, las normas y los rituales, asegura Sterelny (2021, 78). Dicho de otra forma, un primer elemento para generar cultura es la cooperación. Por otro lado, en términos evolutivos la cooperación no ha sido un tema explorado directamente para la explicación de las emociones, sin embargo, existe un vínculo importante ya que esto supone algunos elementos como el lenguaje y la cooperación permite el establecimiento de normas, códigos morales y rituales. Estos procesos tripartitos, el lenguaje, las normas y los ritos, considero que son muy importantes para poder explicar a las emociones de una manera más completa.

3.4.1 LA SANTÍSIMA TRINIDAD DE LA COOPERACIÓN: EL LENGUAJE, LAS NORMAS Y LOS RITUALES

A juicio de Sterelny (2021, 79-81), una buena reputación implica el informar, a través del discurso, del lenguaje, sobre las acciones e interacciones de los individuos, o sea, a partir del lenguaje. El contar con herramientas de lenguaje permitió, no solo informar sobre algún individuo del grupo, sino también influenciar la percepción y los comportamientos de los demás hacia él. Los individuos dotan de mucha importancia a su reputación, a lo que los demás puedan pensar sobre él. Una buena reputación permite a los miembros de un grupo asociarse con otros que también cooperan.

Desde la posición de Sterelny (2021, 82), a finales del Pleistoceno y con la puesta en marcha de una economía por reciprocidad, las normas desarrollan diferentes funciones esenciales. Una de ellas es la reducción en la ambigüedad, esto quiere decir, dotar de certeza sobre qué expectativas tener sobre qué y cuánto deba compartir cada individuo y si es legítimo tener expectativas sobre los demás. La ambigüedad ocurre cuando se involucran más individuos en los grupos, cuando se tienen una serie de obligaciones por compartir, cuando se empieza a tener una diferencia en los roles que toma cada individuo, dando como resultado malinterpretaciones. Para contrarrestar esto, Sterelny (2021, 83), considera que explicitar las normas sobre el compartir y las expectativas que tienen los unos de los otros, reducen la incertidumbre, el conflicto y los costos de compartir.

Otra de las funciones que desarrollan las normas sociales es el establecimiento de la selección cultural de grupo. Una vez que se definen las normas, se refuerzan los comportamientos que propician la conformación de sociedades y, de esta manera, poder contar con terceras personas que también servirán como testigos cuando alguien rompa con ellas y así poder castigarlos, según Sterelny (2021, 86). La forma más convincente de ser digno de confianza es siendo digno de la misma.

Como expresa Sterelny (2021, 88), los primeros registros arqueológicos que se tienen sobre materiales simbólicos y de rituales se sitúan hace poco más de 100 mil años con evidencia de entierros, al retomar lo dicho por Pettitt (2011, 2015). Las comunidades, de ese momento, tenían un profundo vínculo entre símbolos materiales y los rituales. Estos iban desde usar máscaras,

pintarse la cara y el uso de conchas o plumas con los cuales se logró establecer un vínculo, de manera importante, entre los rituales y la religión. Estas narrativas esotéricas jugaron un papel importante en la vida social de las comunidades nómadas ya que estas experiencias permitieron que fueran más equitativas, más unidas, con un sentido de pertenencia e identidad y fueron un medio de transmisión de normas. Estos rituales iban desde la danza, la música y su combinación con diferentes artefactos tecnológicos que, al cantar y bailar de manera coordinada, tenían un efecto de ligamento que reforzaba la identidad colectiva. La religión, para Sterelny (2021, 89), al parecer surgió para reducir el estrés que conllevaba una economía basada en la reciprocidad.

Para resumir, los rituales que surgieron a finales del Pleistoceno tuvieron dos frutos: el primero fue que las normas eran transmitidas, o reforzadas, a partir de la enseñanza de rituales y mitos para poder explicarlas y legitimarlas, de una manera heroica, con ancestros parecidos a los humanos. Hubo un incremento en hacer más explícitas las normas. El segundo fruto, es que con la evidencia del aumento de la participación en los rituales se logró reducir el estrés social, fue una manera de resolver las tensiones sociales, dotó de identidad y de una mayor solidaridad y lealtad, según Sterelny (2021, 91)

La cooperación detectada al final de Pleistoceno, argumenta Sterelny (2021, 92), fue estable gracias a herramientas culturales que se transmitieron de una generación a otra a través de la palabra, de símbolos y sonidos, es decir, el lenguaje; por normas que fueron explícitas al indicar los deberes, las expectativas que se tendrían por la obtención y producción de alimento y por el surgimiento de una cultura material, de una vida llena de rituales que permitía ser el medio por el cual compartir, transmitir, legitimar y aceptar las normas para aumentar la identidad y la lealtad de los grupos sociales. En la evolución de herramientas culturales y de las capacidades cognitivas se encuentra la clave de la estabilización de la cooperación.

Ahora bien, ¿son suficientes las interacciones dentro de un mismo grupo, esto es, con la misma familia para que sea produzca la cooperación y la determinación de ciertas emociones en los seres humanos?

Como revisamos en esta sección, Sterelny, plantea la hipótesis de que los seres humanos nos agremiamos y cooperamos con aquellos que identificamos como “iguales o uno de los nuestros” con base a ciertos rasgos culturales que compartan entre sí. Otra hipótesis que plantea es que la cooperación fue posible y se ha desarrollado gracias a los diferentes niveles de organización

de las comunidades, esto es, las diferentes formas de organización de las sociedades entendidas como simples o segmentadas.

Ahondaremos un poco más para poder conocer cuáles han sido algunas formas de organización de las comunidades para ser exitosas al momento de cooperar y cómo es que surgen los colectivos.

Sterelny (2021, 94), considera que la cooperación tuvo una gran expansión en el linaje de homínido porque los actos de cooperación no solo benefician de manera individual a aquellos que también lo hace sino porque actuar de esta manera dota de beneficios a grandes grupos, comunidades o bandas.

De acuerdo con Sterelny (2021, 95-96), las sociedades que están compuestas por bandas congregadas culturalmente, aquellas que se saben unos a otros como “su misma gente”, tienen una serie de diferencias con los primates,

1) En las sociedades de cazadores-recolectores, conocidas etnográficamente, y a diferencia de los primates, las bandas son abiertas y permiten movimientos entre ellas, ambos sexos y en muchas etapas de la vida pueden entrar o salir sin ningún tipo de molestia o resentimiento y están compuestas por afiliación cultural, por reconocimiento del otro como “de su misma gente”. Este ir y venir de los miembros de una comunidad es posible gracias a la reciprocidad, el parentesco y por conexiones a partir de los rituales. Está jerarquizada de manera vertical y los grupos están instalados en comunidades, con rangos de tamaño entre unos 150 y 500 adultos; y las comunidades forman parte de grupos etnolingüísticos de unos pocos miles;

2) Las bandas de cazadores recolectores son parte de una red de más bandas que comparten una identidad común y explícita, con intercambios dentro de la misma comunidad. La identidad radica en un nombre distintivo, por los derechos a ciertos recursos y territorio establecido; rituales, creencias y prácticas en común, un lenguaje o dialecto propio aunque tuvieran el conocimiento de muchos otros; la comunidad es el lugar del encuentro de los matrimonios mixtos, esto es, entre diferentes miembros de distintas bandas; con un grado alto de confianza entre ellos pero muy corto fuera de los mismos; y

3) Los cazadores-recolectores tenían una vida en familia, de convivencia con un pequeño grupo de otras familias, pero integrada en redes de parentesco extensas, explícitamente reconocidas y normativamente importantes. El reconocimiento de los parientes como tales depende de las normas y los sistemas de clasificación de parentesco explícitos de la cultura. En

algún momento, la antropología, por lo regular, trabajaba más sobre los sistemas de parentesco por esta razón.

Sterelny (2021, 96), retoma lo dicho por Bernard Chapais (2008,2013,2014) sobre las características de los sistemas de parentesco humano para poder establecer la cooperación fuera de las mismas familias:

(i) Los humanos reconocen a muchos más parientes como tales que los simios;
(ii) Reconocer a otra persona como pariente, de buenas a primeras (*prima facie*), es una razón para la cooperación y/o la confianza.

(iii) Reconocer a otra persona como pariente no requiere que esa persona resida en la misma banda, ni en el mismo lugar.

Estas bandas de familias cuando se reúnen, asegura Sterelny (2021, 97):

a) Tienen la facilidad de cooperar a partir del intercambio de información sobre cómo es social y ambientalmente el mundo que habitan y si existen dificultades dentro de los mismos para acceder a ellos;

b) Estos grupos más grandes permiten el intercambio de parejas o matrimonios formales y, con ello, el intercambio genético;

c) Para reforzar lazos horizontales, ya sea con parientes o amigos con un vínculo estrecho a partir de rituales;

d) Para la resolución de conflictos a partir de la mediación de los ancianos o del desplazamiento de humanos entre bandas; y

e) Se creó el comercio de materiales en bruto o de herramientas hace unos 100 mil años.

Sterelny (100-102), argumenta que una vez que empieza a haber sociedades más grandes, también lo son los problemas y da pie a la guerra. Retoma la taxonomía hecha por Kelly (2000) sobre la composición de las sociedades en dos tipos diferentes: las simples y las segmentadas. Las sociedades de caza-recolección simple se caracterizan por tener vínculos fuertes de reciprocidad con individuos de otras bandas, sin guerras, con intercambio de regalos y visitas entre los mismos gracias a sus redes de parentesco. A diferencia de las simples, las sociedades de caza-recolección segmentadas son conflictivas y organizadas por clanes bien delimitados por el parentesco donde el rol de un solo padre es más importante que el de los demás que hay dentro del mismo. Las bandas segmentadas son definidas por ser descendientes de un solo progenitor, por desarrollar relaciones horizontales con miembros fuera del mismo clan. Estas sociedades organizadas por

segmentos dan pie al conflicto/guerra porque los miembros de un clan tratan de la misma manera a otros clanes como si fueran equivalentes.

Sin embargo, para Sterelny (2021, 102-103), los clanes podrían ser la clave para solucionar problemas a niveles macro sociales gracias a sus sentidos de identidad social, por sus intereses materiales en común, así como lo es también la construcción de líneas de conducción para la caza, redes de pesca y la violencia organizada. Todo gracias a una identidad corporativa.

A juicio de Sterelny (2021, 104), a pesar de que el éxito de las acciones colectivas a gran escala se debe a la segmentación de la sociedad, las comunidades de recolectores simples gozan de los beneficios reproductivos del contacto con una red más grande de parejas potenciales, de los beneficios del intercambio de información sobre el estado de la zona, del intercambio de hechos y situaciones locales y de las posibilidades de limitar los costos de los conflictos. Pero, ¿cómo es que se dio este cambio radical de organizarse de manera simple a una multinivel?

Sterelny (2021, 104-105), revela que la expansión de las sociedades cazadoras-recolectoras a niveles verticales se debió por los cambios en las dietas de los homínidos, por convertirse mayoritariamente carnívoros. De esta forma, la organización vertical de las bandas es causada por la asociación y alianza, por lo regular efímera, de diferentes grupos para poder cazar en conjunto y, de esta forma, así tener una dieta con base a carne. Esta asociación constante desarrolló confianza e interacciones futuras que hicieron posible la cooperación. No obstante, la selección permitió que fueran más estables estas alianzas entre grupos ya que habría una mayor cantidad de personas con las cuales emparejarse, la resolución de conflictos informales y el intercambio de información. Pareciera existir, según Sterelny (2021, 106), una correlación entre el aumento en el tamaño, el rango de las comunidades y el aumento en la capacidad cognitiva, la motivación y la ocupación de territorios más grandes.

Sterelny (2021, 107), sostiene que para que se pudiera dar una organización multinivel en las comunidades fue fundamental el reconocimiento de relaciones de parentesco entre individuos, por ejemplo, entre abuelos, nietos, tíos, primos y, sobre todo, del reconocimiento de los padres como tal. Si las madres recibían ayuda de los padres, los cuales eran reconocidos como tales por su descendencia, eso abonaría a reducir los impulsos, las reacciones violentas y aumentaría la tolerancia, retomando lo dicho por Wrangham (2019). Conforme a lo expuesto y en pocas palabras para Sterelny (2021, 110), en las primeras formas de sociedad multinivel había tolerancia mutua entre bandas, una cierta flexibilidad por habitar el mismo espacio geográfico, si las condiciones

climáticas lo permitían, y con ello se tendrían beneficios del intercambio sexual; del control informal de conflictos, que permitía a los individuos conflictivos alejarse unos de otros; y el intercambio de información. Para poder sobrevivir en áreas con climas extremos como el ártico o los desiertos fue necesario que las bandas se toleraran y congregaran para posteriormente formar una comunidad o pueblo conectado por normas compartidas, rituales, mitos fundacionales y lenguas o dialectos distintos que permitieran a los individuos de una banda pedir auxilio, y esperar obtenerlo, ante problemas graves. La gestión del riesgo en estos entornos tan exigentes exige una cooperación activa entre bandas, no sólo tolerancia. La construcción de estas formas de cooperación activa era probablemente imposible sin algo parecido a un lenguaje completo, normas explícitas, sistemas de parentesco culturalmente amplificados, rituales e identidades compartidas, a lo dicho por Sterelny (2014, 2017).

Sterelny (2021, 111-117), menciona que la posibilidad de la guerra fue causada por el lento establecimiento de las herramientas cognitivas y sociales de la cooperación, esto es, la guerra es una expresión de la capacidad de cooperación. Retoma lo dicho por Gintis y Bowles sobre la coevolución de la guerra y la cooperación, argumentando que ambos están causalmente interconectados, esto es:

(i) La tensión y la violencia no fue el estado permanente de las interacciones entre grupos durante el Pleistoceno. Las relaciones eran a menudo civiles, o mejores;

(ii) Por lo tanto, las normas surgen en el contexto de altos índices de violencia intercomunitaria. Cuando la amenaza de la violencia intercomunitaria es fuerte, se observa una organización social muy diferente, en la que se restan importancia a los lazos familiares y se ponen en primer plano las asociaciones entre hombres a diferencia de las normas típicas de las culturas forrajeras nómadas las cuales se enfocan en la autonomía de la toma de decisiones individuales, rechazando la idea de que cualquier individuo tenga autoridad para emitir órdenes;

(iii) No es necesaria una fuerte selección de grupos para explicar las normas y prácticas de cooperación dentro de los grupos. En general, actuar de forma cooperativa maximiza la aptitud individual, a través de las recompensas de buena reputación; y

(iv) La selección cultural de grupo jugó un rol importante para poder dar cuenta de las comunidades segmentadas ya que estas fueron más comunes puesto que superaron a las no segmentadas gracias a su mayor capacidad para organizar acciones colectivas a mayor escala, incluida la guerra.

A juicio de Sterelny (2021, 118), la cooperación ha sido ventajosa para los cooperadores individuales. La cooperación ha evolucionado por la selección individual debido al beneficio para el mismo. La cooperación es rentable mas no altruista. La cooperación, por ser costosa, se ha considerado a menudo como individualmente altruista, y por ello se ha supuesto que podemos dar cuenta de su origen y estabilidad únicamente porque los individuos altruistas benefician a los grupos en los que habitan, y ese efecto beneficioso para el grupo explica el origen y la permanencia de la cooperación costosa, por tanto altruista. Sterelny (2021, 118), retoma esta misma afirmación hecha por Darwin en *El Origen del Hombre* (130):

“When two tribes of primeval man, living in the same country, came into competition, if . . . the one tribe included a great number of courageous, sympathetic and faithful members, who were always ready to warn each other of danger, to aid and defend each other, this tribe would succeed better and conquer the other”

Asimismo, Sterelny (2021, 118-119), argumenta que la selección grupal es toral y controversial para el análisis de la evolución de la cooperación por lo siguiente:

(i) Porque sirve para dar cuenta de los patrones de conducta que son altruistas individualmente, imponiendo al agente un coste neto de por vida, pero que son beneficiosos para el grupo social;

(ii) Como explicación de los fenómenos que son características de los grupos, más que de los individuos dentro del grupo. Tener una organización social basada en el clan es una característica de una comunidad, no de los individuos dentro de la comunidad; y

(iii) Como explicación de la distribución de normas y costumbres en una población de grupos. Se supone que explica por qué muchas normas de cooperación en un mundo más amplio de muchas sociedades son prosociales.

Sin embargo, Sterelny (2021, 120), hace notar que existe un escepticismo respecto a las acciones de altruismo en los individuos por parte de ciertos teóricos de la evolución como Williams (1966). Pareciera no existir explicaciones sobre acciones particulares, sino sobre patrones de acción, disposiciones conductuales en ciertos contextos, estrategias de comportamiento, como lo abordó Birch (2017). Una estrategia de comportamiento pudiera beneficiar al individuo que la adopta aun y cuando pudiera ser muy costosa (la muerte).

De acuerdo con Sterelny (2021, 121), últimamente se ha tomado los estudios sobre la selección cultural de grupo como una vía para poder explicar la cooperación. Una vez que el

aprendizaje cultural se vuelve en una característica omnipresente de los entornos humanos se tienen las siguientes consecuencias:

(i) El aprendizaje cultural tiende a hacer que los grupos, y las redes de sociedades en general, sean más homogéneos internamente, especialmente si los individuos tienden a absorber las prácticas y costumbres típicas de su grupo;

(ii) El aprendizaje cultural tiende a hacer que existan diferencias entre grupos se diferencien entre sí y;

(iii) Tiende a aumentar la dificultad de la migración, especialmente entre grupos etnolingüísticos. A medida que aumenta la variación entre los grupos, es más difícil adaptarse a la vida en el nuevo grupo porque sus costumbres y lenguaje son diferentes y todos deben ser aprendidos. Incluso si el emigrante es aceptado, hay mucho que aprender, y la aceptación suele estar condicionada a que el emigrante acepte las costumbres de su nueva comunidad.

En pocas palabras, Sterelny (2021, 121), asegura y concluye lo siguiente:

a) El aprendizaje cultural tiende a crear mayores diferencias entre los grupos y menos diferencias dentro de los mismos;

b) El conflicto y la guerra fue una de las vías de interacción entre grupos, la causa por la cual se produjo la selección grupal, el hecho de que los más aptos para ciertas bandas fueran aceptados se midió con base en la productividad individual;

c) El surgimiento de la cooperación entre grupos probablemente se dio con los Heidelbergianos, pero se volvió más estable durante los siguientes 800 mil años;

d) Las formas de cooperación multinivel y en geografías más amplias se deben a herramientas culturales y cognitivas desarrolladas por un aprendizaje cultural y;

e) El acelerado reconocimiento de las relaciones de parentesco, esto es familias, a través de la cultura, y su transición a la formación de comunidades en una organización jerarquizada tipo clan.

A manera de resumen, la cultura y la moral son temas que se vinculan, con mayor tradición de abordaje e importancia en ciencias sociales que en filosofía. Las teorías evolucionistas han expresado ciertas cuestiones que pueden ser consistentes, vinculantes, que no necesariamente van en contra de lo que las ciencias sociales han abordado mucho tiempo atrás. Por el contrario, vendrían a ser complementarias al estudio de las emociones y con un gran vínculo con la cultura y la moral. Las teorías de la evolución retoman a la cultura, esto es, a las prácticas, costumbres,

lenguaje, normas y rituales para explicar la moral de los seres humanos en diferentes tiempos y contextos. Hasta el momento hemos abordado a Sloman y Fernbach (2017), Henrich (2016) y Sterelny (2021) los cuales convergen en algunos puntos específicos dentro del estudio evolutivo de las personas: el desarrollo cognitivo (encefalización), de herramientas, la puesta en marcha de un andamiaje social y cognitivo, el establecimiento de una vida más ordenada y en paz y, aunado a esto, la supervivencia de la especie se produjo, entre otras razones más, en el marco de conductas cooperativas como la enseñanza y el aprendizaje fiel del lenguaje, de las normas y leyes, así como de los rituales de las comunidades donde se desarrollaba el ser humano desde hace miles de años.

Ahora bien, pareciera que la literatura no prestó la atención merecida al papel que juega la cultura en la determinación de todas las emociones. El análisis de Jonathan Haidt sobre las emociones lo aplica al tema de la moral, vamos a ver cómo lo hace.

3.5 CONTRAPROPUESTA AL BINOMIO EMOCIÓN-RAZÓN: TRINOMIO EMOCIÓN-RAZÓN-CULTURA

Los estudios realizados actualmente por la biología nos ayudan a dilucidar la evolución de la moral, la cultura y la conducta a través del tiempo.

Castro, Castro-Nogueira, Villarroel, Toro (2020, 1), definen a la moral en 5 puntos principalmente:

1. La moral está envuelta por sentimientos de empatía y preocupación por familiares que nos hacen querer cooperar con ellos y ayudarlos de acuerdo a lo que dijo Hume (1740, 577-584); Darwin (1871, 158-184) y De Waal (1996, 28), (2012, 874-876);
2. Los seres humanos que practican la moral se ofenden/indignan ante las personas que se niegan a cooperar honestamente o que no son justos según Hume [1740, 577-584]; Tooby y Cosmides (1992, 19-136); De Waal (2006, 173-175);
3. Las personas adquieren valores morales y normas en un contexto cultural para así poder clasificar su propio comportamiento y el de otros como bueno o malo, justo o injusto, apropiado o inapropiado a lo dicho por Durkheim (1915, 205-234); Chudek y Henrich (2011, 218-226); Henrich (2015, 15-61);

4. Las personas son inspiradas por una ética de trabajo que los llevan a realizar acciones simplemente porque son aceptados como buenos. Si esta acción no es considerada como buena existe una sensación de culpa, vergüenza o inconformidad, según Hume (1740, 577-584); Durkheim (1924, 5466); Joyce (2006, 685-690); y

5. La moral es producto de impulsos emocionales adquiridos culturalmente pero que también incluyen dimensiones/rasgos racionales a lo dicho por Piaget (1932,); Kohlberg (1981) y Tomasello (2014) (Castro, Castro-Nogueira, Villarroel, Toro, 2020, 2).

Sin embargo, también opinan que existen dos rasgos que se desarrollan sobre todo en las culturas occidentales,

6. Al individuo se le presenta que algo es bueno o no como si estuvieran dotados de un tipo de objetividad que ha sido adquirida porque se desarrollan dentro de las mismas convenciones culturales que otros.

Estos otros que enseñan y transmiten las convencionalidades y las normas frecuentemente no son críticos de las mismas y las transmiten como si siempre estuvieran dentro de la objetividad. Aun así, Castro, Castro-Nogueira, Villarroel, Toro (2020, 2), mencionan que la psicología moral popular está más cerca de un intuicionismo objetivo que de un reflexivo relativista según Pözlner y Wright (2019,);

7. Los juicios morales están envueltos por una intención expresiva y descriptiva, consciente o no. Los juicios morales no son solamente descriptivos.

Por lo tanto, la probabilidad de discernir nuestras creencias y prácticas de cierta forma compatibles con una lectura objetiva de la moralidad y la orientación prescriptiva de los juicios morales sirven para intentar desarrollar el comportamiento moral según Castro, Castro-Nogueira, Villarroel, Toro (2020, 2).

Entonces ¿es posible que la moral evolucione y siga desarrollándose?

Darwin (1871, 158-184), consideraba que nuestras disposiciones morales eran una adaptación, un instinto social que su evolución era dirigida por un proceso de selección grupal que optaba por el desarrollo de preferencias hacia el mismo grupo.

Desde Huxley (1894, 1953); Waddington (1960); Wilson (1975); Ayala (1987); Alexander (1987); De Waal (2006, 173-175); Joyce (2006); Kitcher (2011); Boehm (2012) hasta Tomasello (2016). Sin embargo, la discusión se ha centrado en abordar diferentes teorías que tratan de dejar

más en claro si la moral tiene alguna característica adaptativa y si la moral es influenciada por la cultura y por la genética según Castro, Castro-Nogueira, Villarroel, Toro (2020, 1)

Al principio, muchos autores argumentaban que la capacidad moral nació como una consecuencia inevitable del intelecto humano. Que carece de un valor de adaptación y que la moral es producto de una evolución cultural más que por una evolución biológica según Ayala(1987). No obstante, Wilson (1975); Ruse y Wilson (1985, 50-52), hablaron desde una visión socio biológica que decía que la moral tiene la capacidad de adaptarse para impulsar la cooperación entre los individuos de un grupo en común. Esta idea de que existe una relación entre la moral y la cooperación está presente en la mayoría de los teóricos que estudian la cuestión de la evolución de la moral. Después de la propuesta hecha por la visión socio biológica como son los casos de Alexander (1987); De Waal (2006, 173-175); Boehm (2012); Kitcher (2011); Haidt (2012); Greene (2013); Bowles and Gintis (2013); Tomasello y Vaish (2013); Tomasello (2016); Curry y otros (2019).

Los estudios más recientes sobre la evolución de la moral, apuntan Castro, Castro-Nogueira, Villarroel, Toro (2020, 1), son los hechos por Tomasello y otros colaboradores (2012); Tomasello y Vaish (2013); Vaish y Tomasello (2014)y Tomasello (2016).

3.5.1 EVOLUCIÓN DE LA CONDUCTA Y LOS JUICIOS

Tomasello (2016), dice que los seres humanos tienen dos tipos de comportamientos morales y que han desarrollado la moral en 3 etapas:

1. Simpatía: Los individuos morales se sacrifican por otros para ayudarlos.
2. Equidad: Las personas son movidas por sentimientos de empatía o preocupación sobre el bienestar de otros.
3. Justicia: Los individuos morales también interactúan en sociedad siendo justos e imparciales.

La moral se ha desenvuelto en el momento en que los seres humanos han puesto al otro antes que a ellos. Se ha desarrollado la moral en una segunda parte cuando los individuos se preocupan porque estén bien los demás. Y en una tercera etapa se produce la moral cuando buscan la imparcialidad en sus actos dentro de una comunidad.

Según Tomasello(2016), sugiere que la simpatía moral evolucionó de antepasados del ser humano antes de la separación entre los chimpancés y los bonobos y el gen Homo. Los bonobos tenían una base matriarcal donde si estos se veían envueltos en un conflicto, lo resolvían a través de la actividad sexual y del contacto físico para reducir la tensión. En cambio, los chimpancés con una base patriarcal, debían defender su estatus de manera activa los varones. Con esto, podría tenerse una imagen de que la vida de los chimpancés es socialmente compleja en sus individuos donde la cooperación es considerada pero dominada por la competencia (Castro, Castro-Nogueira, Villarroel, Toro, 2020, 2). Así mismo, nos dice Tomasello (2016), el actuar de manera equitativa pareciera más una característica de los seres humanos. A pesar de los descubrimientos donde también existe un sentido de equidad en los monos capuchinos, hechos por Brosnan y De Waal (2003, 297-299).

La evolución del sentido de equidad se desarrolló en 2 etapas consecutivas, primero la equidad moral y después la justicia moral.

La primera etapa, sugiere Tomasello (2016), surgió hace 400,000 años con el Homo Heidelbergensis. En donde si dos individuos que cooperaban en la cacería eran capaces de sobrevivir en la sabana. A esto, Tomasello lo llamó “la hipótesis de la interdependencia”. La cooperación para beneficios de pares o parejas ayudó al desarrollo de una serie de capacidades cognitivas como la atención conjunta, la intencionalidad conjunta y la intencionalidad de compartir. Esta última hace posible la cooperación. Cada individuo tiene un papel en la actividad de cooperación y ambos son conscientes de que no rendirá frutos su trabajo si no colaboran juntos. Aquí se abrió paso para dejar de lado el “uno” y el “otro” por el “nosotros” (Castro, Castro-Nogueira, Villarroel, Toro, 2020, 3).

La segunda etapa (justicia), dice Tomasello (2016), surgió hace unos 150,000 años cuando los grupos de familias de humanos modernos crecieron y se organizaron en tribus con diferentes culturas y competían por los recursos disponibles. Esto produjo una forma de pensar grupal en donde los individuos eran conscientes de que ellos dependían más del grupo que el grupo de ellos. A esta intencionalidad de juntarse llevó a desarrollar la intencionalidad colectiva o de formar un colectivo. Estas comunidades desarrollaban valores, normas e instituciones que propiciaban una forma de comportamiento homogéneo para la prosperidad del colectivo. Los individuos que mejor se adaptaban a las normas que regulaban la vida social y la cooperación eran más exitosas.

De la equidad moral surgió la justicia moral. Como resultado, la moral es percibida como objetiva, igual y compartida por los miembros del grupo (Castro, Castro-Nogueira, Villarroel, Toro, 2020, 3).

Por otro lado, la evolución de la moral en el ser humano, dicen Castro, Castro-Nogueira, Villarroel y Toro (2020, 112-121), proviene de la habilidad de guiar el cómo sopesan la descendencia de los individuos, según Tomasello (2016). A esto lo llamaron la enseñanza de evaluar (que está bien o no), en donde los padres transmiten a los hijos la experiencia acumulada sobre qué comportamientos deben aprobar y cómo copiarlos. El conjunto de características cognitivas para enseñar a evaluar lo llamaron psicología suadens, del latín suadeo, de valorar, de aprobar o de aconsejar.

Proponen, Castro, Castro-Nogueira, Villarroel y Toro (2020, 3), que los homínidos que hacen uso de la psicología suadens son idealmente capaces de desarrollar dos niveles específicos de la moral, la equidad y la justicia, propuestos por Tomasello (2016) (Castro, Castro-Nogueira, Villarroel, Toro, 2020, 3). Desde el punto de vista del objetivista popular, Castro, Castro-Nogueira, Villarroel y Toro (2020, 3), hacen hincapié en que los seres humanos sienten que actúan objetivamente cuando sopesan el comportamiento de otros para orientar sus evaluaciones. Castro, Castro-Nogueira, Villarroel y Toro (2020, 4), creen que hace un millón y medio de años, aproximadamente, los homínidos adquirieron la habilidad de orientar a los niños en el aprendizaje usando las formas más elementales de la enseñanza de evaluar según Castro y Toro (2004, 10235-10240). Esta habilidad, probablemente ayudó a la transformación de cómo enseñaban socialmente a un sistema de enseñanza cultural que adquirió características de un sistema hereditario a decir de Castro y Toro (2004, 10235–10240) (2014) (Castro, Castro-Nogueira, Villarroel y Toro 2020, 4).

Quizá, el primer Homo aprendió a comportarse, a comparación de los chimpancés y los bonobos de una manera individual a través de la prueba y el error, ajustando comportamientos en términos de resultados inmediatos según Castro, Castro-Nogueira, Villarroel y Toro (2020, 4). Sin importar que los comportamientos fueron aprendidos de manera individual o social, cada vez que es puesto en práctica lo aprendido es probado y puede ser rechazado, puede mantenerse o mejorarse por el intento y el error o por haber adquirido un nuevo conocimiento según Castro y Toro (2004, 10235-10240). El imitarnos unos a otros no nos convirtió en simples máquinas de repetición basadas en copiarnos, más o menos de manera exacta, los comportamientos. La habilidad de imitarnos eficientemente requiere de un alto nivel de cognición (Tomasello 1999).

Aún se tienen dudas sobre cómo nuestros ancestros Homínidos pudieron desarrollar esta capacidad. Un elemento investigado es el estudio de las tecnologías líticas (de la era de piedra) y la aparición de elementos de acumulación cultural en el proceso de tallados de permitieron estimar la existencia de mecanismos de alta fidelidad en la transmisión cultural haciendo uso eficiente de la imitación según Castro, Castro-Nogueira, Villarroel y Toro (2020, 4). Como propuesta, dicen Castro, Castro-Nogueira, Villarroel y Toro (2020, 4), que el desarrollo de habilidades para guiar los comportamientos de las descendencias usando la retroalimentación de las evaluaciones de los padres, era probablemente importante para mejorar la transmisión cultural por imitación y la habilidad de innovar. Los individuos tendrían la necesidad de transmitir información a sus hijos sobre cómo y qué comportamientos tener.

En otras palabras, los padres tienden más a transmitir información acumulada a su descendencia que a otros miembros de la población. Por lo tanto, el enseñar a sopesar/evaluar podría ayudar a superar la diferencia evolutiva entre la imitación y la innovación impulsando la evolución de un mejor desarrollo cognitivo. (Castro, Castro-Nogueira, Villarroel y Toro 2020, 4).

Según Castro y Otros (2019b, 112-121), el aceptar la enseñanza evaluativa puede tener muchas ventajas. Por un lado, la capacidad de dirigir el comportamiento de la descendencia puede aumentar la exactitud de la transmisión de ciertos comportamientos, el cual es necesario para la acumulación de cultura y el desarrollo de tecnologías complejas.

Por otro lado, el guiar a la descendencia puede ayudar a 3 cosas según Castro, Castro-Nogueira, Villarroel y Toro (2020, 5),

1. A conservar comportamientos sin sopesar positivamente en automático;
2. A sopesar de manera negativa ciertos comportamientos sin sufrir las consecuencias negativas de aprender del ensayo y el error; y
3. El evitar consecuencias negativas de parte de los individuos menores.

Por ejemplo, los niños pueden imitar ciertos comportamientos, que pueden ser propicios para un adulto, pero puede ser un riesgo para ellos por su edad (Castro, Castro-Nogueira, Villarroel y Toro 2020, 5).

En un mundo donde no existieran formas de aprobar o no el comportamiento de una persona sería muy difícil reproducir solo por imitación el cúmulo de conocimientos sobre los diferentes rasgos que tienen que saber los individuos para sobrevivir en el ambiente donde se desarrollan, las reglas, las normas y los tabúes que los rigen, concluyen Castro, Castro-Nogueira,

Villarroel y Toro (2020, 5). Para poder saber cómo es que aprende la descendencia del ser humano, en primer lugar, los padres tuvieron que desarrollar un sistema de categorización de sus comportamientos en términos evaluativos (adecuado/inadecuado, correcto/incorrecto) según Castro, Castro-Nogueira, Villarroel y Toro (2020, 5). Ellos definen esta capacidad conceptual para categorizar como la habilidad de clasificar el comportamiento propio a través de códigos de valor conceptual no verbales, en base a la categorización automática dada por un sistema de valores.

La teoría de la mente y el buen desarrollo de la capacidad de imitar permitió al ser humano desdoblarse los conceptos de categorización de sus propios comportamientos a el comportamiento de otros individuos según Castro y Otros (2019b, 112-121). Para ello, los individuos que observaron una conducta tenían que ser capaces de contrastar una conducta con lo que se había enseñado sobre cómo comportarse en una situación semejante. Este contraste, genera sensaciones de placer o displacer sobre lo que están viendo, dotando de una base para caracterizarla como correcto o incorrecto. Es así como se origina el punto de vista del espectador que permite categorizar, como apropiado o no, el comportamiento de los demás desde su experiencia personal.

En segundo lugar, el enseñar a sopesar de padre a hijo, debe ser posible el usar signos de aprobación o desaprobación para así poder orientar la enseñanza. Esto parece ausentarse en los primates no humanos a dicho de Inoue-Nakamura y Matsuzawa (1997); Tomasello y Call (1997); Premack (2004); Tennie y otros (2009). Esto va más allá del expresar rechazo o agradecimiento, como se ha observado en las interacciones entre primates cuando el comportamiento de un individuo tiene repercusiones directas sobre otro. La orientación es a pesar de si el comportamiento repercute directamente la relación padre-hijo según Castro, Castro-Nogueira, Villarroel y Toro (2020, 6). La novedad dentro de la enseñanza sobre lo que está bien o no, expresada por Castro, Castro-Nogueira, Villarroel y Toro (2020, 6), es que cuando un niño usa sus emociones para determinar si un comportamiento es aprobado o no, origina en los padres aspectos de aprobación o no sobre las conductas que elijan sus hijos.

Ahora, los individuos tienen dos maneras de evaluar los comportamientos.

1. De manera personal que emana directamente de las emociones de placer o displacer del comportamiento que lleva a cabo; y
2. De manera social, de las emociones de placer o displacer provocadas por los signos de su círculo social más íntimo.

A este proceso racional implícito, dicen Castro, Castro-Nogueira, Villarroel y Toro (2020, 6) es llamado *modus suadens*, que puede resumirse como, si un comportamiento es aprobado, entonces es bueno; si es reprobado, entonces es malo según Castro y Otros(2016,),(2019b, 112-121). Como consecuencia los niños buscan la aprobación de sus padres comportándose como deberían de acuerdo con Castro, Castro-Nogueira, Villarroel y Toro (2020, 6).

El rol que toman los padres en la enseñanza de cómo definir si algo es bueno o no, Castro, Castro-Nogueira, Villarroel y Toro (2020) comentan que la psicología *suadens* fue probablemente clave para regular las interacciones sociales que tenían entre hermanos y primos para no lastimar a los niños más pequeños al mismo tiempo que respeten los intereses de los padres. Los padres evalúan el comportamiento de los niños en relación con las emociones de placer o displacer que sus originan sus conductas. De esta manera, definen los padres el cómo se tendrían que categorizar las interacciones entre los infantes como adecuada o no, buena o mala según Castro, Castro-Nogueira, Villarroel y Toro (2020, 6).

Existen dos tipos de procesos cognitivos en relación a la moral, según Rand y Otros (2012, 427-430) y Greene (2013),

- 1) Los procesos son evaluaciones rápidas basadas en las emociones; y
- 2) Las evaluaciones son más aletargadas con determinaciones basadas en la razón.

Por su parte, Haidt (2012), insinúa que el primer tipo es la esencia de la moral. Mientras que las evaluaciones racionales son procesos que se realizan después de donde se justifican tales juicios que ya se habían hecho de manera intuitiva y que necesitan argumentos para convencer a otros. El razonar la moral funciona tanto para explicar las intuiciones morales racionalmente como para persuadir a otros sobre cómo comportarse según Castro and Toro (1998, 77-92); Gazzaniga (2005); Haidt (2012); Greene (2013). (Castro, Castro-Nogueira, Villarroel y Toro, 2020, 6).

Por lo tanto, dicen Castro, Castro-Nogueira, Villarroel y Toro (2020) que el razonar la moral ayuda a llegar a un acuerdo sobre las normas de conductas que deben aprobarse o no, para que, cuando se aprendan por la enseñanza del evaluador, puedan originar intuiciones morales basadas en las emociones en los niños (Castro, Castro-Nogueira, Villarroel y Toro, 2020, 7). La simpatía moral, que compartimos con otros primates, evolucionó debido al desarrollo de selección por parentesco y por correspondencia directa, a decir de Waal (2012, 874–876).

La empatía promueve la cooperación entre los seres humanos con quienes se vive más de cerca y eso se desarrolló antes de la evolución de la enseñanza de evaluar/juzgar, según Meyza y

Otros (2017). Los homínidos que contaban con esta moral estaban preparados para desarrollar otros dos niveles de moralidad, equidad y justicia, y que de acuerdo a Tomasello, coadyuvaron al manejo de una auténtica moral humana según (Castro, Castro-Nogueira, Villarroel y Toro, 2020, 7).

La urgencia de la cooperación humana y los motivos de intencionalidad de compartir, sugiere Hawkes (2014, 28-48) siguiendo las ideas de Hrdy (2009), eran producto de intentos de los primeros niños humanos de pedir cuidado y atención de adultos en un entorno de crianza cooperativa. Por un lado, comentan Castro, Castro-Nogueira, Villarroel y Toro (2020, 7), que la habilidad de que nuestros ancestros juzgaran y aprobaran o no los comportamientos de otros era en esencia para coordinar la conducta de los individuos que cooperaban para un beneficio mutuo. Cuando los individuos cooperaban sabían que se evaluaban unos a otros para así tratar de corregir el comportamiento de sus compañeros para que fuera más eficiente las interacciones. La causa del por qué compartir esta información sobre cómo comportarse está estrechamente relacionada con la posibilidad de mejorar la cooperación entre ellos (Castro, Castro-Nogueira, Villarroel y Toro, 2020, 7).

El compartir esta información se refiere, por una parte, a los juicios sobre las conductas o las prácticas que se necesitan para tener acciones en conjunto exitosas. Por otro lado, se refiere a los juicios sobre las actitudes honestas o egoístas con las que cada individuo trata para coadyuvar.

Este segundo tipo de juicio, según Castro, Castro-Nogueira, Villarroel y Toro (2020, 7), logra insinuar moralmente en el contexto de la enseñanza de evaluar. Los seres humanos se pueden sentir mal cuando hacen caso de un impulso egoísta y reparten beneficios injustamente. Este sentimiento de incomodidad es la piedra angular para la sensación de deber y surge del hecho de que un individuo podría rechazar ese comportamiento egoísta si hubiera sido hecho por alguien más (Castro, Castro-Nogueira, Villarroel y Toro, 2020, 7). Según Castro, Castro-Nogueira, Villarroel y Toro (2020, 7), el comportamiento moral evolucionó debido a las exigencias por cooperar, primero entre dos personas y después entre muchas más. Cualquier evaluación moral requiere de ordenamientos con un propósito, dar armonía al comportamiento de los seres humanos que necesitan cooperar e interactuar.

Estudios realizados por Schmidt y Otros (2016, 1360–1370), explican que los niños obedecen normas, que pudieran ser escandalosas, para corregir el comportamiento de otros niños aún y cuando no tengan sustento moral o social (Castro, Castro-Nogueira, Villarroel y Toro, 2020,

8). Los seres humanos se dan cuenta que sus juicios morales son el producto de ciertos ordenes objetivos (como son las cosas) y no son una necesidad funcional según Brink (1989); Smith (1994); Darwall (1998); Shafer-Landau (2003) y Huemer (2005). Tampoco son tendencias subjetivas por completo. El comportamiento aprendido por los seres humanos puede permanecer en su inventario de conductas como hábitos subjetivos individuales. Sin embargo, dicen Castro, Castro-Nogueira, Villarroel y Toro (2020, 8), que cuando estos hábitos son transmitidos a otros para guiar sus aprendizajes, entonces toman un sentido objetivo. Como cuando los padres corrigen las conductas de sus hijos, esta guía viene cargado con un sentido de verdad y rectitud que no puede ser solo un criterio funcional. Es el resultado del punto de vista en primera persona el que permite categorizar el comportamiento. Según Castro, Castro-Nogueira, Villarroel y Toro (2020, 8), los códigos morales que tomaron los seres humanos en los últimos 150,000 años, dicho por Richerson y Boyd (2005); Chudek y Henrich (2011, 218-226); Henrich (2015, 15-61), son el resultado de la psicología suadens y no al contrario.

Siguiendo las ideas de Darwall (2006), Tomasello (2016) sugiere la relevancia del punto de vista en segunda persona en el desarrollo de la equidad moral.

Para Tomasello (2016), representa la etapa más importante en el sendero hacia la moral humana. La vista en segunda persona tiene como soporte la capacidad individual de producir un punto de vista en primera persona, donde el comportamiento es categorizado en términos evaluativos (Castro, Castro-Nogueira, Villarroel y Toro, 2020, 8). Muchas creencias y prácticas pueden ser adquiridas por los aprendices sin la necesidad de una reflexión meditada, como los usos y costumbres que se transmiten a partir de refuerzos sociales. Como resultado, dicen Castro, Castro-Nogueira, Villarroel y Toro (2020, 8), los aprendices pueden percibir sus creencias como algo que les fue dado, como la manera natural y conveniente de conducirse y representar la realidad.

Según Shweder y Otros (1997, 119-167) y Haidt (2012, 120-221), el enseñar a evaluar ayuda a entender el pluralismo moral y cuáles son las diferencias morales de una sociedad a otra. Esa pluralidad responde a circunstancias eventuales y a la destreza del que enseña a evaluar para sostener cualquier costumbre una vez que es tomada por el grupo. También ayuda a entender las diferencias morales dentro de un mismo contexto social como sucede en las sociedades multiculturales. A diferencia del punto de vista de Durkheim, Castro, Castro-Nogueira, Villarroel y Toro (2020, 9), dicen que la socialización es un fenómeno micro social. La psicología suadens,

probablemente hizo a los seres humanos más receptivos a las señales evaluativas de nuestros círculos sociales más cercanos.

Concluyen, Castro, Castro-Nogueira, Villarroel y Toro (2020, 9), que en las sociedades multiculturales se mantiene el pluralismo moral por lo siguiente, cada ser humano adopta valores del grupo social del que tiene referencia y puede mantener su particularidad y diferencias dentro de un contexto cultural que es más extenso y más distinto en tanto que sea mínimo el que estén uno arriba de otro.

De esta manera, podemos llegar a una respuesta sobre qué influencia tienen las emociones, propiamente el deseo, sobre la formación de la moral y de los valores propios de una comunidad, concluyendo que sí tiene una gran influencia e impacto en la misma ya que, según Oatley, el deseo actúa como guía de las personas para poder apropiarse de sus afecciones y preocupaciones, produciendo empatía para de esta manera tener códigos de conducta en común para una mejor convivencia dentro y fuera de las comunidades.

Ahora bien, igualmente ya que sabemos que los deseos son permeados por la razón, lo cual implica todo un sistema de creencias que es corroborado por su búsqueda de coherencia de manera externa y no interna (introspección), esto conlleva aceptar que las creencias de tipo religioso que practican los seres humanos en su comunidad también permean e influyen en la toma de decisiones.

Por otro lado, ¿cuáles son las narrativas con las que hemos entendido a las emociones a lo largo de la historia?

Una de ellas es la de la personalidad, la cual menciona que los seres humanos ya venimos precargados con ciertas emociones. Como si todas las personas en cuanto nacemos adquirimos una emoción como el miedo. Otra narrativa es la biológica, la cual dice que a partir de la evolución genética estamos prediseñados con emociones. Sin embargo, ¿por qué tenemos la conducta que tenemos? Según la narrativa de evolución cultural, planteada por Sterelny, actuamos de tal o cual manera porque los seres humanos nos agremiamos

En primer lugar, la propuesta de Henrich sobre el éxito de nuestra especie, en contraposición a nuestros ancestros cazadores-recolectores, versa en la capacidad de adoptar prácticas como la cocción de alimentos, técnicas para la dominación del fuego, heurísticas para la resolución de problemas, herramientas para cortar objetos, los valores y normas, las creencias y rituales, así como motivaciones en común a partir de una adicción a la cultura. Cultura entendida como un mecanismo que transfiere todos estos conocimientos y experiencias de generación en

generación que moldeó, y sigue modificando, nuestros cuerpos y mentes. Esta toma de conocimientos, llamado aprendizaje cultural, fue siempre con base al reconocimiento de otras personas que se tomaron como modelos a seguir, debido al prestigio con el que contaban.

Después, es importante resaltar, como elemento fundamental el argumento y narrativa de Sterelny, el vínculo de la cooperación y la cultura para la evolución, éxito y distinción del humano anatómicamente moderno respecto a los demás homínidos. A partir de la puesta en marcha de conductas de reciprocidad en el Pleistoceno fue posible dejar a un lado actitudes de egoísmo, de jerarquías basadas en la “ley del más fuerte” y dejar a un lado la violencia como método de organización social. Todo esto, asegura Sterelny, es posible tomarlo como una narrativa plausible debido a los hallazgos arqueológicos (herramientas hechas en base a la manipulación de piedras y del fuego) de diferentes etapas de la historia. La manipulación de ciertos elementos fue gracias a la plasticidad cognitiva, esto es, la capacidad de adquirir y modificar ciertas actitudes y habilidades que, difícilmente, sería imposible genéticamente. Asegura Sterelny, de manera tajante, que la genética al parecer juega un papel secundario en el éxito y evolución de los seres humanos.

En tercer lugar, Sterelny parte las acciones de cooperación para la evolución de los homínidos en 4 vías: la primera, afirma que gracias a la cooperación fue posible derrocar un sistema de organización basado en jerarquías y contribuyó a la obtención de alimentos a partir de actitudes colectivas. En segundo lugar, este nuevo sistema colectivo requería de nuevas habilidades e instrumentos culturales y cognitivos, fruto de la cooperación. En tercer lugar, las actitudes de cooperación se dieron en el marco de los grupos sociales, familias y, sucesivamente, colectivos más numerosos. Por último, gracias a la cooperación se logró tener un nuevo sistema de organización, a pesar de existir una división en las tareas cognitivas.

Posteriormente, para poder generar estos cambios en las formas de cooperar, Sterelny asegura que fue debido a la cultura acumulativa, esto es, la transmisión de conocimientos de manera fiel y un aumento gradual de las habilidades, de generación en generación. No necesariamente un aprendizaje individual, como lo es experimentar a partir del ensayo y el error, sino a través de un aprendizaje social/cultural que permite observar a los más experimentados cómo es que se deben desarrollar ciertas tareas. A partir de nuevas formas de imitación, denominadas por Sterelny como zonas latentes de solución, fue posible la transmisión de estos conocimientos, habilidades y, sobre todo, intenciones fuera del territorio donde se encontraban cazando-recolectando.

Históricamente podemos ubicar el desarrollo del aprendizaje cultural acumulativo a finales del Pleistoceno, inicios del Holoceno. Anatómicamente lo encontramos en el aumento del volumen cerebral. Este aumento de la masa encefálica dio pie a una diferenciación con los simios. Algunos frutos importantes que se produjeron de esto fue la capacidad de retención, procesamiento y, por lo tanto, de transmisión de información de generación en generación. Otros más fueron un aumento en la memoria, el razonamiento causal, un aumento en la esperanza de vida y una prolongación de la etapa de juventud para un mayor tiempo de aprendizaje cultural. Al ser complicado la retención de toda información sobre la fauna y flora de un espacio determinado, el ancho de banda permite que culturalmente se transmita todo este conocimiento. Para Sterelny, la cultura tiene como función fundamental el incrementar la eficiencia del aprendizaje.

El aprendizaje cultural/social acumulado potenciado por el ancho de banda, como lo denomina Sterelny, tuvo diferentes frutos que permitieron que los seres humanos pudieran adaptarse a diversos ambientes, tanto geográficos como climáticos, así como la obtención de alimentos más ricos en nutrientes. Otros frutos más fueron el desarrollo del lenguaje y teoría de la mente. Se produjo una especialización cognitiva que reemplazó los errores sociales como el “no hagas esto o no toques aquello” por gestos como una mirada, la cual expresaba información de alarma a los más jóvenes cuando acompañaban a los padres a cazar o a las madres a recolectar. Ahora bien, esta cultura que se acumula, a partir de la transmisión de información de generación, sirvió para evitar errores tan costosos como la muerte por ingesta de alimentos que no fueron previamente cocinados, la fabricación exacta de kayaks y la transmisión de normas y rituales. Asimismo, al iniciar el aprendizaje cultural hubo un aumento en el tamaño de las comunidades, comenzó el surgimiento de sociedades agremiadas ya no únicamente de manera familiar. El poder convivir con otras personas ajenas a la familia produjo una especialización e innovación ya que así se tendrían más referentes o modelos expertos a seguir. Recordando otra sección de este capítulo, para Sterelny, existe una relación muy estrecha entre el aumento del tamaño de las comunidades, la capacidad de retener información (ancho de banda), una mejora en los conocimientos gracias a la redundancia de los procesos, la especialización y la eficiencia del aprendizaje cultural.

Ahora que sabemos que la cooperación, el aprendizaje cultural y el rol de la cultura fue reforzado por el uso de herramientas y de conocimientos más sofisticados, que la coordinación a lo largo del tiempo y del espacio entre comunidades cada vez más grandes dio pie a lograr una

caza más efectiva a través de la caza en emboscada, Sterelny argumenta que fue gracias a la comunicación y, junto con ello, surgen una serie de problemas y amenazas dentro del paradigma de la cooperación y, entonces, ser un dolor de cabeza para las personas. La incorporación de la cultura en los procesos de aprendizaje y transmisión de conocimientos, a partir de sistemas físicos y sociales como máscaras utilizadas en rituales o bibliotecas que contuvieran información, mapas, sistemas de anotación y de lenguaje derivó en una flexibilidad mental, llamada “andamiaje cognitivo” y con ello propiciar y establecer el aprendizaje cultural. Sin embargo, el cuento de hadas que parecía ser la vida comunitaria a partir de la cooperación no lo fue desde sus inicios. Sterelny, menciona que la cooperación entre personas y grupos sociales puede verse desestabilizada por dos tipos de individuos que cometen trampa, los free-riders y los bullies. Todas las personas que participan y cooperan entre sí tendrían que pagar su parte proporcional de los costos o riesgos que esto implica, ya sea en la caza, recolección o producción de herramientas. Sin embargo, a partir de la intimidación y avaricia de los bullies o simplemente no pagar los costos de la cooperación por los free-riders, podrían desembocar en una apatía y actuar de manera libre por parte de los demás integrantes de las comunidades. Para lograr detectar y evitar este tipo de personas tramposas, Sterelny, sugiere que a inicios del Pleistoceno surgieron cambios importantes en la organización económica de las comunidades, la invención y desarrollo de armas y la creación de contratos sociales, esto es, la evolución de herramientas como el lenguaje, los ritos y las normas explícitas.

Para evitar la desestabilización en las formas de cooperar de parte de los bullies y los free-riders se produjo una serie de cambios en la vida diaria de los homínidos. En primer lugar con la evolución en las formas de caza, se pasó de hacerlo de manera individual a una grupal como la emboscada, y pasó de ser de retorno inmediato a una de reciprocidad de forma gradual, haciéndola más redituable. Mientras que algunos iban de cacería, otros más recolectaban y guardaban alimento. En segundo lugar, para poder cazar en emboscada y, en cierto sentido, mermar las conductas tramposas, se utilizaron armas para ser más letales con sus presas. Se logra reducir las acciones de trampa ya que, en el instante en que se tiene a la presa en las manos, es posible percatarse de inmediato quien estaría tomando más de lo que le corresponde de la presa o quien pudiera no haber participado para el derribo de la misma. En el momento en que se tuvieran estas conductas tramposas surgen emociones de enojo y resentimiento ante aquellos que no pagan los costos de la obtención de los alimentos, siendo así hasta mortal el tener conductas de este tipo ante eventuales ataques de un grupo armado y colérico. En tercer lugar, ante el crecimiento a nivel

escala de las sociedades, se crearon normas y reglas morales, de manera explícita, que sirvieran para castigar a los tramposos a través de la transmisión cultural.

A finales del Pleistoceno, con la implementación de un sistema económico basado en la reciprocidad y la implementación de normas para definir lo que está bien para la comunidad, Sterelny plantea la hipótesis que la cooperación fue posible gracias a tres elementos, el lenguaje, las normas y los rituales.

Para empezar, el tener un renombre (reputación), depende de la información que es transmitida por palabras, símbolos y sonidos sobre las acciones y actitudes que se puedan tener de unos o de otros, esto es, el lenguaje. De la misma forma, a través del lenguaje es posible influenciar y modificar la percepción y las conductas hacia algunos individuos. Una buena reputación permite a los miembros de un grupo asociarse con otros que también pudiera cooperar.

Después, las normas jugaron una función vital en la disipación de ambigüedades para dar certeza sobre qué expectativas tener sobre quién, qué y cuánto deba repartirse entre los miembros de un grupo, cuáles serán los papeles que desempeñarán en el grupo y, de esta manera, reducir el conflicto y los costos de compartir. Otra función que desempeñaron las normas fue el establecimiento de la selección cultural del grupo para poder formar sociedades a mayor escala. Cuánto más normas morales y testigos o terceros acreditados por confianza, que logren informar a través del lenguaje sobre posibles conductas no convenientes, será posible castigar a los tramposos y establecer grupos más grandes.

Finalmente, los rituales tuvieron diferentes funciones: la transmisión y reforzamiento de las normas, la reducción del estrés social, dotar de identidad y provocar mayor solidaridad y lealtad entre los diferentes miembros de uno o de diferentes grupos. La narrativa esotérica que jugaron los rituales y la religión permitió que comunidades nómadas fueran más equitativas y unidas a partir de canciones y bailes de manera coordinada que fueron enseñados de generación en generación. También, el vincular la religión y los ritos que hacían las comunidades con las normas morales, permitió su transmisión y legitimación de generación en generación.

En mi opinión, las emociones están permeadas por la cultura más de lo que llegó a investigarse y considerarse. El poder compartir intenciones sobre lo que se hará y cómo, dio pie a que se empezaran a compartir y permear los mismos deseos en diferentes comunidades, ya no solo dentro del núcleo familiar. Los deseos, al parecer, no son propios, nos vienen dados por terceros,

aún y cuando lleguemos a tener la sensación, como afirmó Ashwell, de conocer nuestros deseos como si estuviéramos observándolos en un cristal/aparador.

CONCLUSIONES

Hay 3 puntos relevantes que me gustaría rescatar del conjunto de la tesis.

En primera instancia, el binomio emoción-razón ha sido un tema relevante en la historia de la filosofía en el número de problemas que se desprenden en su estudio, por ejemplo, la evaluación del compromiso ontológico o epistémico que puede tener Damasio al atribuirle a Descartes un dualismo ontológico fuerte en este sentido, sin embargo, el propio Descartes parece que expresa un dualismo interaccionista. Por otro lado, evaluar en cada filósofo estos temas puede llegar a ser problemático.

Quiero destacar que para Aristóteles las emociones juegan un papel determinante en la formulación de creencias y juicios a partir de sensaciones de placer y displacer, y esta continuidad fisiológica, cognitiva y social no sólo la podemos encontrar en este filósofo griego, sino también en lo postulado por Hume. Éste último prioriza, para nuestra vida cotidiana, las sensaciones. De ahí que se desprenda su famosa máxima de que la razón es esclava de las pasiones. En consonancia con ellos dos, Haidt hace lo propio con su Modelo Social Intuicionista, considerando que las emociones emergen antes que la razón y son determinadas por la moral, la religión y ciertas normas de una comunidad específica y brindan a las personas elementos para realizar juicios y tomar acciones a partir de sensaciones de simpatía o aversión. Esto es relevante porque abre el camino a explicar a las emociones desde una perspectiva fisiológica, cognitiva y cultural.

En segunda instancia, es importante destacar que el deseo complejiza aún más el binomio, ya que tradicionalmente se ha estudiado este concepto con compromisos ontológicos fuertes respecto a la separación entre razón y las emociones. Sin embargo, si los deseos van a depender de las creencias que han sido adoptadas del contexto donde se desarrolla el ser humano, a lo dicho por Ashwell, entonces los deseos y creencias no pertenecen a los individuos sino al contexto donde están inmersos día con día. El contraejemplo puede funcionar, si asumimos el binomio de manera

tajante, si suponemos a la razón como proceso ajeno y a las emociones como reacciones orgánicas. Pensar el binomio emoción-razón, tan drásticamente, es inoperante ya que el concepto de deseo nos muestra las convergencias entre los mismos, aunado al papel que juega la sociedad en la formación de juicios y toma de decisiones. Esto da pautas para llegar a comprender el papel que juega la cultura en la formación de deseos o emociones.

Un último punto que quiero señalar, dado lo anterior, es: asumiendo que el binomio emoción-razón es funcional teóricamente, pero inoperante ontológicamente, y considerando los modelos que permiten explicar la continuidad entre emociones y pensamientos, es importante considerar a la cultura y la moral como ejes explicativos de las emociones. Si bien estos temas se vinculan con mayor tradición de abordaje e importancia en ciencias sociales que en ciencias cognitivas o evolutivas, cuando se habla de emociones deben retomarse. Hay que decir que las teorías de la evolución revisadas pueden ser complementarias al estudio de las emociones y con un gran vínculo con la cultura y la moral. Las teorías de la evolución retoman a la cultura, esto es, a las prácticas, costumbres, lenguaje, normas y rituales para explicar la moral de los seres humanos en diferentes tiempos y contextos. Asimismo, en el marco de conductas cooperativas como la enseñanza y el aprendizaje fiel del lenguaje, de las normas y leyes, así como de los rituales de las comunidades donde se desarrollaba el ser humano, desde hace miles de años, abona a las explicaciones sobre las emociones como complemento al binomio emoción-razón .

Este trabajo podría considerarse concluido en este punto, sin embargo, otros puntos relevantes de la investigación son los siguientes:

Después de haber hecho un largo recorrido para lograr tener un mejor entendimiento sobre las emociones, profundizando en su relación con la razón y la cultura, lo que yo concluyo es que el papel de la comunidad y de la cultura es vital para la determinación de las emociones. Las preguntas centrales que yo he querido responder es ¿cuál ha sido el papel de la cultura en la determinación de las emociones?

En el primer capítulo revisamos cuáles son algunos de los problemas que debe de resolver una teoría sobre las emociones para que sea una buena y suficiente explicación de las mismas. Para ello, expusimos algunas teorías y definiciones sobre las emociones que se han acuñado a lo largo de la historia, así como la larga tradición de la dicotomía emoción-razón. Como vimos en el capítulo 1, Haidt, argumenta en su Modelo Social Intuicionista que las emociones son las causantes del actuar y el juzgar del ser humano y la razón juega un papel secundario al únicamente

fungir como un abogado para defender el por qué actuó de tal forma. Asimismo, revisamos su argumento que las personas pueden ser influenciadas por los dichos y comportamientos de otros que se encuentren en el mismo grupo al tratar de imitarlos. Más adelante, nos planteamos si las emociones son heredadas en nuestros cerebros y para poder responder a esta pregunta nos sirvió la propuesta de las emociones básicas de Panksepp y su “Neurociencia Afectiva”, en la cual las emociones tienen una relación estrecha con algunas áreas y funciones de nuestros cerebros.

En el segundo capítulo lo más importante que hicimos fue retomar la teoría del deseo de Ashwell y de Johnson, Brand, Zimmerman y Kirsch, como una emoción compleja y nuestro estudio de caso. De la propuesta de Ashwell tomamos al deseo como una mezcla de elementos que integran estados mentales, o sea, creencias, pensamientos, emociones e intenciones. Con base en lo visto en Ashwell y su perspectiva moral pudimos responder que no podemos llegar a conocer cuáles son nuestros deseos porque el juicio que realizamos sobre los deseos, como buenos o malos, siempre están acompañados de las creencias que se puedan tener, ya sea religiosas o de valores y normas en las cuales se desarrolla una persona dentro de su comunidad. Se revisaron algunos ejemplos y llegamos a la siguiente conclusión: los deseos van a depender de las creencias que han sido adoptadas del contexto donde se desarrolla el ser humano, por lo tanto, los deseos y creencias no pertenecen a los individuos sino al contexto donde están inmersos día con día.

Continuando con el capítulo 2, retomamos la propuesta neuropsicoanalítica de Johnson, Brand, Zimmerman y Kirsch, de los que utilizamos su distinción entre emociones e instintos. Plantean que los deseos son provocados por hormonas y la cultural y llegan a su satisfacción por una explosión de serotonina en el cerebro ventral. Los instintos, a diferencia de los deseos, son un tipo de conducta heredada en nuestros cerebros, la cual compartimos con otros mamíferos, que sirve para la supervivencia. Estas conductas se activan en la ínsula, componente del cerebro dorsal, derivado de la toma información del contexto, en otras palabras, a partir de la creencia de que nuestra vida corre peligro o enfrentamos la muerte. En este sentido, concluimos que es necesaria una correlación entre la cultura, la cognición y el cerebro para el surgimiento de las emociones. Por lo tanto, la cultura, en el estudio del deseo, parece no ser un elemento que sea tan desdeñado.

En el tercer capítulo nos preguntamos cuáles son las consecuencias de nuestras conductas como fruto de la cultura y para poder responderlo revisamos el trabajo en ciencias cognitivas de Sloman y Fernbach y la perspectiva evolucionista cultural de Henrich y de Sterelny.

De Henrich utilizamos su definición de cultura como el conjunto de las prácticas, las técnicas, las heurísticas, las herramientas, las motivaciones, los valores y creencias que se adquieren, por lo regular, de otras personas, conforme pasa el tiempo. El argumento central de Henrich es que los seres humanos evolucionamos, a diferencia de los demás animales, porque somos una especie cultural que comunica experiencias, herramientas y prácticas de generación en generación. Dicho de otra manera, una consecuencia de la evolución cultural fue la creación de personas que confían, y tienen más fe, en sus comunidades que en sus experiencias o emociones personales para poder sobrevivir en el mundo.

De Sloman y Fernbach revisamos y retomamos el concepto de “mente encarnada” para argumentar que las actividades mentales no se suscitan únicamente en el cerebro, sino que el cerebro es tan solo uno de los elementos que forman parte de nuestro sistema de procesamiento del mundo el cual también incluye al cuerpo y todo lo que se encuentra a nuestro alrededor, la naturaleza, la familia, amigos, costumbres y relaciones interpersonales. Dicho de otra manera, los seres humanos incrementan sus capacidades no porque sean más inteligentes, sino porque logran entender a los demás, porque están influidos por otros, porque viven en grupo. De ahí que sea vital su concepto de “crowdsourcing” para esta investigación, esto es, los seres humanos determinarán si sus reacciones emocionales serán las correctas o no a partir de la opinión y validación de un experto de la comunidad, es decir, de los psicólogos, chamanes, sacerdotes o los ancianos. Con esto, otra conclusión es que los seres humanos apelamos a nuestros núcleos sociales, desde muy temprana edad, y con ello se van formando nuestras emociones, por ejemplo, nuestros cuidadores o círculos cercanos nos enseñan cuáles son las emociones “masculinas” y “femeninas”.

De Sterelny retomamos y revisamos su estudio sobre las conductas de cooperación en los humanos. Concluimos que los seres humanos nos hemos vuelto más dependientes de la cultura a medida que las conductas de cooperación se fueron generalizando. Sin embargo, para poder cooperar es necesario reducir los riesgos de no obtener una reciprocidad a partir de herramientas culturales como el lenguaje, las normas y los rituales. La cooperación fue posible, y estable, gracias al lenguaje, o sea, de la transmisión de herramientas culturales, como la reputación, de una generación a otra a través del lenguaje, por normas que fueron explícitas al indicar los deberes y expectativas que se tendrían por la obtención y producción de alimento, así como del surgimiento de una vida llena de rituales que permitía ser el medio por el cual compartir, transmitir, legitimar

y aceptar las normas para aumentar la identidad y la lealtad de los diferentes grupos sociales, en pocas palabras, gracias a la formación de una mente andamiada y flexible.

Al final del capítulo 3 lo que hicimos fue considerar las ideas de Sterelny porque sirven para ver a las emociones como mecanismos adaptativos-conductuales, como definitorios de la personalidad de las personas y la utilidad de la evolución de la moral y la cultura en el estudio del deseo. El deseo se relaciona con la moral y la cultura a través del lenguaje porque hace al ser humano precavido sobre qué dice y hace. Se relaciona también por la selección de parentesco ya que el ser humano logra ser empático a través del altruismo al ser caritativo con mayor preponderancia por familiares o amigos y también por aquellas personas que les devuelven algún tipo de favor. Con base en esto, podemos decir que las normas impactan en las emociones, no le pertenecen tanto al sujeto. Los humanos subrogamos nuestras emociones de acuerdo a nuestra comunidad. Las emociones, en gran medida, son enseñadas y reguladas por la cultura.

Podemos sospechar que las emociones pueden explicarse mejor incluyendo a la cultura del ser humano, junto con aspectos fisiológicos y cognitivos. En definitiva, las emociones no son individuales, no son innatas y tienen un fuerte vínculo con la cultura.

Hasta cierto punto, esta investigación incorpora y coloca en una balanza las diferentes teorías de las emociones que hay a la luz de lo que ahora se acepta como las influencias de lo comunitario y lo social en la determinación de las emociones. De manera general podemos concluir que es necesaria la incorporación de la cultura en el estudio de las emociones y se debe abandonar la visión dicotómica sobre si son predisposiciones biológicas o culturales. El problema no es dirimir la discusión entre quién tiene la razón o la verdad. Aquí se ha destacado que las emociones sirven para sobrevivir como especie, no servirían de nada si viviéramos solos en una isla. Los seres humanos, a diferencia de las demás especies, logramos descifrar y resolver problemas desde hace miles de años gracias al aprendizaje cultural, mejor dicho, gracias a la transmisión fiel de conocimientos (normas, herramientas, emociones), a partir de rituales y lenguaje al agremiarnos. Las emociones son importantes en función de nuestras necesidades de interacción en una comunidad, en otras palabras, las emociones son fundamentales para navegar en el entorno.

Considero que es importante que se siga desarrollando este trabajo a futuro, a partir de la especulación provisional, dada la omisión del rol fundamental que podría jugar el Estado, entendido como institución cultural, en la determinación de las emociones. Ya sea con el objetivo de proponer, de manera sutil, qué emociones, deseos o conductas deben tener los ciudadanos hacia

ciertos grupos de la sociedad, incluso como método de control social o simplemente para crear tendencias favorables hacia cierto partido político o candidato. Veo, con gran interés, que en la ruta futura me gustaría hacer una aplicación, de lo investigado en la maestría, en un ámbito más político.

BIBLIOGRAFÍA

- Alexander RD (1987) *The biology of moral systems*. Aldine de Gruyter, New York
- Aristóteles, & Racionero, Q. (1990). *Retórica*. Gredos Editorial S.A.
- Aristóteles. (2012). *Ética nicomaquea* (3.a ed.). Universidad Nacional Autónoma de México. ISBN:978-607-02-2963-3
- Ashwell, L., (2009). "Desires and dispositions" [Tesis de doctorado, Massachusetts Institute of Technology, Department of Linguistics and Philosophy] <http://hdl.handle.net/1721.1/55176>
- Aubé M., Senteni A. (1996) Emotions as commitments operators, A foundation for control structure in multi-agents systems. In, Van de Velde W., Perram J.W. (eds) *Agents Breaking Away*. MAAMAW 1996. Lecture Notes in Computer Science (Lecture Notes in Artificial Intelligence), vol. 1038. Springer, Berlin, Heidelberg. <https://doi.org/10.1007/BFb0031843>
- Ayala FJ (1987) *The biological roots of ethics*. *Biol Philos* 2, 235–252
- Barkow, J. H., L. Cosmides and J. Tooby, Eds. (1992). *The Adapted Mind, Evolutionary Psychology and the Generation of Culture*. Oxford, Oxford University Press.
- Bastick, T. (1982). *Intuition, How we think and act*. Chichester, England, Wiley.
- Boehm C (2012) *Moral origins, the evolution of virtue, altruism, and shame*. Basic Books, New York
- Bowlby, J., Ainsworth, M. D. S., & Fry, M. (1965). *Child Care and the Growth of Love*. Amsterdam, Países Bajos, Adfo Books.
- Bowles S, Gintis H (2013) *A cooperative species, human reciprocity and its evolution*. Princeton University Press, Princeton
- Brink DO (1989) *Moral realism and the foundations of ethics*. Cambridge University Press, New York
- Brosnan SF, de Waal FBM (2003) Monkeys reject unequal pay. *Nature* 425, 297–299
- Bruner, J. S. (1960). *The process of education*. Cambridge, MA, Harvard University Press.
- Bunn, H. and T. R. Pickering (2010). "Bovid Mortality Profiles in Paleoecological Context Falsify Hypotheses of Endurance Running– Hunting and Passive Scavenging by Early Pleistocene Hominins." *Quaternary Research* 74(3), 395–404.
- Byrne, Alex. 2005. "Introspection". *Philosophical Topics* 33, 79-104.

- Cannon, Walter B., 1929, *Bodily Changes in Pain, Hunger, Fear and Rage*, second edition, New York, Appleton.
- Castro, Castro-Nogueira L, Castro-Nogueira (2016) *¿Quién teme a la naturaleza humana? Homo suadens y el bienestar en la cultura, biología evolutiva, metafísica y ciencias sociales*, 2nd ed. Tecnos, Madrid
- Castro, Castro-Nogueira, Villarroel, Toro (2019b) The role of assessor teaching in human culture. *Biol Theory* 14, 112–121
- Castro, Toro (1998) The long and winding road to the ethical capacity. *Hist Phil Life Sci* 20, 77–92
- Castro, Toro (2004) The evolution of culture, from primate social learning to human culture. *Proc Natl Acad Sci USA* 101, 10235–10240
- Castro, Toro (2014) Cumulative cultural evolution, the role of teaching. *J Theor Biol* 347, 74–83
- Clore, G. L., Schwarz, N., & Conway, M. (1994). Affective causes and consequences of social information processing. In R. S. Wyer & T. K. Srull (Eds.), *Handbook of social cognition* (pp. 323-417). Hillsdale, NJ, Erlbaum.
- Chudek M, Henrich J (2011) Culture-gene coevolution, norm-psychology and the emergence of human prosociality. *Trends Cogn Sci* 15(5), 218–226
- Csibra, G. and G. Gergely (2009). “Natural Pedagogy.” *Trends in Cognitive Science* 13(4), 148–153.
- Csibra, G. and G. Gergely (2011). “Natural Pedagogy as Evolutionary Adaptation.” *Philosophical Transactions of the Royal Society B* 366(1567), 1149–1157.
- Currie, A. (2018). *Rock, Bone and Ruin, An Optimist’s Guide to the Historical Sciences*. Cambridge, MIT Press.
- Curry OS, Mullins DA, Whitehouse H (2019) Is it good to cooperate? Testing the theory of morality-as-cooperation in 60 societies. *Curr Anthropol*. <https://doi.org/10.1086/701478>
- D., & MacDowell, D. M. (2000). *On the False Embassy* (oration 19). Oxford University Press.
- Damasio, A. R. (1996). *El error de Descartes* (1.a ed.). Andres Bello. ISBN, 956-13-1397-9
- Darwall SL (1998) *Philosophical ethics*. Westview Press, Boulder
- Darwall SL (2006) *The second-person standpoint, morality, respect, and accountability*. Harvard University Press, Cambridge

- Darwin, C. (1859/1871). *The origin of species by means of natural selection/ The descent of man and selection in relation to sex*. New York, Modern Library.
- Darwin C ([1871]1981) *The descent of man, and selection in relation to sex*. Photoreproduction of the 1871 edition published by J. Murray, London. Princeton University Press, Princeton
- Davis KL and Montag C (2019) Selected Principles of Pankseppian Affective Neuroscience. *Front. Neurosci.* 12:1025. doi: 10.3389/fnins.2018.01025
- Dennett, D. C. (1993). "Learning and Labelling." *Mind and Language* 8(4), 540–547.
- Descartes, R. (2018). *Discurso del método para bien conducir la razón y buscar la verdad en las ciencias*. Trotta. ISBN: 9788498796483,9788498799002
- Descartes, R. (1997). *Las pasiones del alma*. Tecnos. ISBN: 84-309-3111-2
- De Sousa, Ronald, 1987, *The Rationality of Emotion*, Cambridge, MA, MIT Press.
- De Waal FBM (1996) *Good natured, the origins of right and wrong in humans and other animals*. Harvard University Press, Cambridge
- De Waal FBM (2006) *Primates and philosophers, how morality evolved*. Princeton University Press, Princeton
- De Waal FBM (2012) The antiquity of empathy. *Science* 336(6083), 874–876
- Dixon, Thomas, 2003, *From Passions to Emotions, The Creation of a Secular Psychological Category*, Cambridge, Cambridge University Press. doi:10.1017/CBO9780511490514
- Dixon, Thomas, 2012, "'Emotion', the History of a Keyword in Crisis", *Emotion Review*, 4(4), 338–344. doi:10.1177/1754073912445814
- Dunn, J. (2003). Emotional development in early childhood, A social relationship perspective. In R. J. Davidson, K. R. Scherer, & H. H. Goldsmith (Eds.), *Handbook of affective sciences* (pp. 332–346). New York, Oxford University Press.
- Durkheim, E. ([1924]2009) *Sociology and philosophy*. Routledge, London
- Durkheim, E. *The Elementary Forms of the Religious Life* (1915; reprint, The Free Press, New York, 1965).
- Fernandez, Jordi. 2003. "Privileged Access Naturalized". *The Philosophical Quarterly* 53, 352-72.
- Fernandez, Jordi. 2007. "Desire and Self-Knowledge". *The Australasian Journal of Philosophy* 85, 517-36.

- Finlayson, C. (2014). *The Improbable Primate, How Water Shaped Human Evolution*. Oxford, Oxford University Press.
- Freud, S. (2013). *Tres ensayos sobre teoría sexual y otros escritos (1.a ed.)*. Alianza Editorial. ISBN: 978-8420608983 (Originalmente publicado en 1905)
- Galotti, K.M. (1989). Approaches to studying formal and everyday reasoning. *Psychological Bulletin*, 105.
- Gazzaniga MS (2005) *The ethical brain*. Dana Press, Washington, DC
- Genz, J., J. Aucan, M. Merrifield, B. Finney, K. Joel and A. Kelen (2009). “Wave Navigation in the Marshall Islands, Comparing Indigenous and Western Scientific Knowledge of the Ocean.” *Oceanography* 22(2), 234–245.
- Goldberg, S., Grusec, J. E., & Jenkins, J. M. (1999). Confidence in protection, Arguments for a narrow definition of attachment. *Journal of Family Psychology*, 13, 475–483.
- Gould, S. J. and R. Lewontin (1978). “The Spandrels of San Marco and the Panglossian Paradigm, A Critique of the Adaptationist Programme.” *Proceedings of the Royal Society, London (Series B)* 205, 581–598.
- Goodnow, J., Miller, P., & Kessel, F. (Eds.). (1995). *New directions for child development, Vol. 67. Cultural practices as contexts for development*. San Francisco, Jossey-Bass.
- Gowlett, J. (2016). “The Discovery of Fire by Humans, A Long and Convoluted Process.” *Philosophical Transactions of the Royal Society series B* 371 (1696).
- Gowlett, J. and R. Wrangham (2013). “Earliest Fire in Africa, Towards the Convergence of Archaeological Evidence and the Cooking Hypothesis.” *Azania, Archaeological Research in Africa* 48(1), 5–30.
- Greene J (2013) *Moral tribes, emotion, reason, and the gap between us and them*. Penguin, New York
- Gurven, M., H. Kaplan and M. Gutierrez (2006). “How Long Does It Take to Become a Proficient Hunter? Implications for the Evolution of Extended Development and Long Life Span.” *Journal of Human Evolution* 51, 454–470.
- Haidt, J., Koller, S., & Dias, M. (1993). Affect, culture, and morality, or is it wrong to eat your dog? *Journal of Personality and Social Psychology*, 65, 613–628.

- Haidt, J. (2001). The emotional dog and its rational tail, A social intuitionist approach to moral judgment. *Psychological Review*, N, 108, pp. 814 – 834.
- Haidt, J., & Joseph, C. (2004, Fall). Intuitive ethics, How innately prepared intuitions generate culturally variable virtues. *Daedalus*, pp. 55–66.
- Haidt J. (2007). The new synthesis in moral psychology. *Science* 316 pp. 998–1002. Doi, 10.1126/science.1137651
- Haidt, J, C. Joseph, in *The Innate Mind*, P. Carruthers, S. Laurence, S. Stich, Eds. (Oxford Univ. Press, New York, in press), vol. 3.
- Haidt, J. (2012) *The righteous mind, why good people are divided by politics and religion*. Pantheon Books, New York
- Hawkes, K. (2003). “Grandmothers and the Evolution of Human Longevity.” *American Journal of Human Biology* 15(3), 380–400.
- Hawkes, K. and R. Bird (2002). “Showing Off, Handicap Signaling and the Evolution of Men’s Work.” *Evolutionary Anthropology* 11(1), 58–67.
- Hawkes, K (2014) Primate sociality to human cooperation why us and not them? *Hum Nat* 25, 28–48
- Henrich, J. (2015/2016) *The secret of our success, how culture is driving human evolution, domesticating our species, and making us smarter*. Princeton University Press, Princeton
- Henrich, J. and F. Gil-White (2001). “The Evolution of Prestige, Freely Conferred Deference as a Mechanism for Enhancing the Benefits of Cultural Transmission.” *Evolution and Human Behavior* 22, 165–196.
- Henry, J. F. (1926). *The «Art» of Rethoric* (Loeb Library Edition). William Heinemann. ISBN, 978-0434991938
- Herculano-Houzel, S. (2016). *The Human Advantage, A New Understanding of How Our Brain Became Remarkable*. Cambridge, MIT Press.
- Hewlett, B., J. Hudson, A. Boyette and H. Fouts (2019). *Intimate Living, Sharing Space among Aka and Other Hunter-Gatherers. Towards a Broader View of Hunter-Gatherer Sharing*. N. Lavi and D. Friesom. Cambridge, McDonald Institute, 39–56.
- Hewlett, B., J. Hudson, A. Boyette and H. Fouts (2019). *Intimate Living, Sharing Space among Aka and Other Hunter-Gatherers. Towards a Broader View of Hunter-Gatherer Sharing*. N. Lavi and D. Friesem. Cambridge, McDonald Institute for Archaeological Research, 40–56.

- Hrdy, S. B. (2009). *Mothers and Others, The Evolutionary Origins of Mutual Understanding* Cambridge, Harvard University Press.
- Heyes, C. (2012). “Grist and Mills, On the Cultural Origins of Cultural Learning.” *Philosophical Transactions of the Royal Society B* 367, 2181–2191.
- Heyes, C. (2018). *Cognitive Gadgets, The Cultural Evolution of Thinking* Cambridge, Harvard University Press.
- Huemer M (2005) *Ethical intuitionism*. Palgrave MacMillan, Basingstoke
- Hume, D. (1969). *A treatise of human nature*. London, Penguin. (trabajo original publicado en 1739-1740)
- Hume, D., & Duque, F. (1984). *Tratado de la naturaleza humana*. Orbis. ISBN, 84-7530-469-9
- Huxley TH (1894) *Evolution and ethics, and others essays*. *Collected essays* 9, Macmillan, London
- Huxley JS (1953) *Evolution in action*. Harper, New York
- Inoue-Nakamura N, Matsuzawa T (1997) Development of stone tool use by wild chimpanzees (*Pan troglodytes*). *J Comp Psychol* 111(2), 159–173
- James, William, 1884, “What is an Emotion?”, *Mind*, 9(2), 188–205. doi:10.1093/mind/os-IX.34.188
- James, William, 1890, *The Principles of Psychology*, New York, Holt.
- Jenkins, J. M., & Oatley, K. (1996). The development of emotion schemas in children, The processes underlying psychopathology. In W. F. Flack & J. D. Laird (Eds.), *Emotions and psychopathology* (pp. 45–56). New York, Oxford University Press.
- Jensen, L. A. (1995). Habits of the heart revisited, Autonomy, community, divinity in adults’ moral language. *Qualitative Sociology*, 18, 71–86.
- Jensen, L. A. (1998). Different habits, different hearts, The moral languages of the culture war. *American Sociologist*, 29, 83–101.
- Jensen, L. A. (2005). Through two lenses, A cultural developmental approach to moral psychology. (Available from Lene Jensen, Department of Psychology, Clark University, Worcester, MA)
- Johnson, B. (2008). Just what lies beyond the pleasure principle? *Neuropsychoanalysis* 10, 201–212.

- Johnson B, Brand D, Zimmerman E and Kirsch M (2022) Drive, instinct, reflex—Applications to treatment of anxiety, depressive and addictive disorders. *Front. Psychol.* 13, 870415. doi: 10.3389/fpsyg.2022.870415
- Johnson, B., and Mosri, D. (2016). The Neuropsychanalytic approach: using neuroscience as the basic science of psychoanalysis. *Front. Psychol.* 7, 1459. doi: 10.3389/fpsyg.2016.01459
- Joyce R (2006) *The evolution of morality*. MIT Press, Cambridge
- Kenny, Anthony, 1963, *Action, Emotion and Will*, London, New York, Routledge and Kegan Paul; Humanities Press.
- Kirsch, M. (2019). On the abilities of unconscious Freudian motivational drives to evoke conscious emotions. *Front. Psychol.* 10, 470. doi: 10.3389/fpsyg.2019.00470
- Kirsch, M., and Buchholz, M. B. (2020). On the nature of the mother-infant tie and its interaction with Freudian drives. *Front. Psychol.* 10, 470. doi: 10.3389/fpsyg.2020.00317
- Kirsch, M., and Mertens, W. (2018). On the drive specificity of Freudian drives for the generation of SEEKING activities: the importance of the underestimated imperative motor factor. *Front. Psychol.* 6, 1272. doi: 10.3389/fpsyg.2018.00616
- Kohlberg, L. (1969). Stage and sequence, The cognitive-developmental approach to socialization. In D. A. Goslin (Ed.), *Handbook of social- isation theory and research* (pp. 347-480). Chicago, Rand McNally.
- Kohlberg, L. (1971). From is to ought, How to commit the naturalistic fallacy and get away with it in the study of moral development. In T. Mischel (Ed.), *Cognitive development and epistemology* (pp. 151-235). New York, Academic Press.
- Kohlberg L (1981) *The meaning and measurement of moral development*. Gunn and Hain, Oelgeschlager, Cambridge
- Konstan, D. (2001). *Pity Transformed* (P.21) London, Duckworth.
- Kraemer, G. W. (1992). A psychobiological theory of attachment. *Behavioral and Brain Sciences*, 15(3), 493–511. <https://doi.org/10.1017/s0140525x00069752>
- Kraut, Robert, 1986, “Love De Re”, *Midwest Studies in Philosophy*, 10, 413–430. doi:10.1111/j.1475-4975.1987.tb00549.x
- Lange, Carl Georg, 1885 [1922], *Om sindsbevægelse, et psyko-fysiologisk Studie*. Translated as *The Emotions* (along with William James “What is an Emotion?”), A. Haupt (trans.), Baltimore, Williams & Wilkins.

- Lazarus, Richard S., 1991b, *Emotion and Adaptation*, New York, Oxford University Press.
- Loewenstein, G. F., Weber, E. U., Hsee, C. K., & Welch, E. S. (2001). Risk as feelings. *Psychological Bulletin*, 127, 267-286.
- Lovejoy, C. O. (1981). The Origin of Man. *Science*, 211(4480), 341–350. <https://doi.org/10.1126/science.211.4480.341>
- Lyotard, J. F., & Rato, M. A. (1984). La condición postmoderna: Informe sobre el saber. En *CátedraeBooks*. http://convencionbautista.com/yahoo_site_admin/assets/docs/Lyotard_Jean_Francois_-_La_Condicion_Postmoderna.332112256.pdf
- MacLean, P. D. (1993). Cerebral evolution of emotion. In M. Lewis & J. M. Haviland (Eds.), *Handbook of emotions* (pp. 67–83). New York, Guilford.
- McPherron, S. P., Z. Alemseged, C. Marean, J. Wynn, D. Reed, D. Geraads, R. Bobe and H. Béarat (2010). “Evidence for Stone-Tool-Assisted Consumption of Animal Tissues before 3.39 Million Years Ago at Dikika, Ethiopia.” *Nature* 466, 857–860.
- Mercier, H. and D. Sperber (2017). *The Enigma of Reason, A New Theory of Human Understanding*. London, Allen Lane.
- Meyza KZ, Bartal IB, Monfils MH, Panksepp JB, Knapska E (2017) The roots of empathy, through the lens of rodent models. *Neurosci Biobehav Rev* 76, 216–234
- Michael Lewis, Jeannette M. Haviland-Jones, Lisa Feldman Barret (2008, 410)
- Mithen, S. (1996). *The Prehistory of the Mind*. London, Phoenix Books.
- Newberg, A E. D’Aquili, V. Rause, *Why God Won’t Go Away, Brain Science and the Biology of Belief* (Ballantine, New York, 2001)
- Nucci, L., & Turiel, E. (1978). Social interactions and the development of social concepts in preschool children. *Child Development*, 49, 400-407
- O’Connell, J. F. (2006). How Did Modern Humans Displace Neanderthals? Insights from Hunter-Gatherer Ethnography and Archaeology. *Neanderthals and Modern Humans Meet?* N. Conard. Tübingen, Kerns Verlag, 43–64.
- Oatley, K., & Johnson-Laird, P. N. (1996). The communicative theory of emotions, Empirical tests, mental models, and implications for social interaction. In L. L. Martin & A. Tesser (Eds.), *Striving and feeling, Interactions among goals, affect, and self-regulation* (pp. 363–393). Mahwah, NJ, Erlbaum.

- Oatley, K. (2004). *Emotions, A brief history*. Blackwell Publishing. <https://doi.org/10.1002/9780470776322>
- Ofek, H. (2001). *Second Nature, Economic Origins of Human Evolution*. Cambridge, Cambridge University Press.
- Opie, K. and C. Power (2008). *Grandmothering and Female Coalitions*. *Early Human Kinship*. N. Allen, H. Callan, R. Dunbar and W. James. Oxford, Blackwell, 168–186.
- Panksepp, J. (1998). *Affective neuroscience, The foundations of human and animal emotions*. Oxford, Oxford University Press.
- Panksepp, J., and Biven, L. (2012). *The Archeology of Mind*. New York, NY: W.W. Norton.
- Piaget J (1932) *The moral judgment of the child*. Routledge & Kegan Paul, London
- Piaget, J. (1965). *The moral judgement of the child* (M. Gabain, Trans.). New York, Free Press. (Original work published 1932)
- Plamper, J., & Tribe, K. (2015). *The History of Emotions* (1.a ed.). Oxford University Press. ISBN, 978-0-19-966833-5
- Platón. (1997). *Apología De Sócrates* (8.a ed.). Editorial Universitaria. ISBN, 978-956-11-2078-5
- Pickering, T. R. (2013). *Rough and Tumble, Aggression, Hunting, and Human Evolution*. Los Angeles, University of California Press.
- Pickering, T. R. and H. Bunn (2012). *Meat Foraging by Pleistocene African Hominins, Tracking Behavioral Evolution beyond Baseline Inferences of Early Access to Carcasses*. *Stone Tools and Fossil Bones*. M. Dominguez- Rodrigo. New York, Cambridge University Press, 152–173.
- Pickering, T. R. and M. Dominguez-Rodrigo (2012). *Can We Use Chimpanzee Behavior to Model Early Hominin Hunting?* *Stone Tools and Fossil Bones*. M. Dominguez-Rodrigo. New York, Cambridge University Press, 174–203.
- Pinker, S. (1997). *How the Mind Works*. New York, W.W. Norton.
- Powell, A., S. Shennan and M. Thomas (2009). “Late Pleistocene Demography and the Appearance of Modern Human Behavior.” *Science* 324, 298–301.
- Pölzler T, Wright JC (2019) Empirical research on folk moral objectivism. *Philos Compass*. <https://doi.org/10.1111/phc3.12589>
- Premack D (2004) Is language the key to human intelligence? *Science* 303(5656):318–320

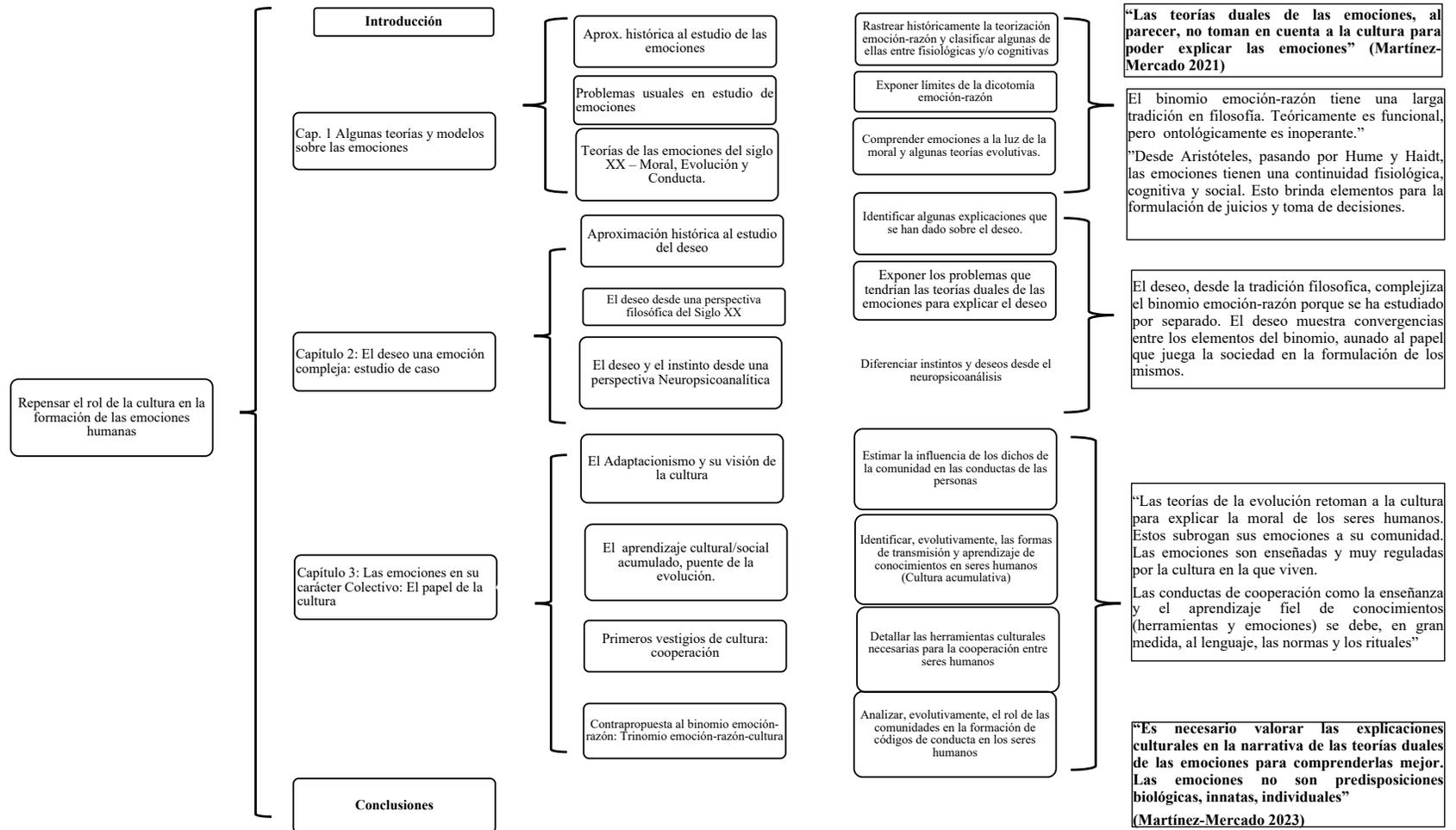
- Prinz, Jesse, 2004, *Gut Reactions, a Perceptual Theory of Emotion*, Oxford, Oxford University Press.
- Rand DG, Greene JD, Nowak MA (2012) Spontaneous giving and calculated greed. *Nature* 489, 427–430
- Richerson PJ, Boyd R (2005) *Not by genes alone*. University of Chicago Press, Chicago
- Rorty, Amélie Oksenberg (ed.), 1980a, *Explaining Emotions*, Los Angeles, University of California Press, 103–126.
- Ruse M, Wilson EO (1985) The evolution of ethics. *New Sci* 108(1478), 50–52
- Saper, C. B., Fuller, P. M., Pederson, P. N., Lu, J., and Scammell, T. E. (2010). Sleep state switching. *Neuron* 68, 1028–1042. doi: 10.1016/j.neuron.2010.11.032
- Scarantino, Andrea, 2016, “The Philosophy of Emotions and Its Impact on Affective Science”, in Barrett, Lewis, & Haviland-Jones 2016, 3–48.
- Schmidt MFH, Butler LP, Heinz J, Tomasello M (2016) Young children see a single action and infer a social norm, promiscuous normativity in 3-year-olds. *Psychol Sci* 27(10), 1360–1370
- Schwarz, N., & Clore, G. L. (1983). Mood, misattribution, and judgments of well-being, Information and directive functions of affective states. *Journal of Personality and Social Psychology*, 45, 513-523.
- Shweder, R. A., Mahapatra, M., & Miller, J. G. (1987). Culture and moral development. In J. Kagan & S. Lamb (Eds.), *The emergence of morality in young children* (pp. 1–83). Chicago, University of Chicago Press.
- Shweder, R. A. (1990b). In defense of moral realism. *Child Development*, 61, 2060–2068.
- Shweder RA, Much NC, Mahapatra M, Park L (1997) The "big three" of morality (autonomy, community, divinity) and the "big three" explanations of suffering. In, Brandt AM, Rozin P (eds) *Morality and health*. Taylor & Frances/Routledge, Florence, pp 119–169
- Shweder, R. A. (1999a). Cultural psychology. In R. A. Wilson & F. Keil (Eds.), *MIT encyclopedia of cognitive sciences* (pp. 211–213). Cambridge, MA, MIT Press.
- Shweder, R. A. (1999b). Why cultural psychology? *Ethos*, 27, 62–73.
- Shafer-Landau R (2003) *Moral realism, a defense*. Oxford University Press, Oxford
- Simon, H. A. (1992). What is an "explanation" of behavior? *Psychological Science*, 3, 150-161.

- Sloman, S., & Fernbach, P. (2017). *The Knowledge Illusion* (1.a ed.) [Libro electrónico]. RiverHead Books. ISBN, 9780399184345
- Smith, A. (1976). *The Theory of Moral Sentiments, The Glasgow Edition of the Works and Correspondence of Adam Smith*. Oxford University Press UK.
- Smith, M. (1994). *The Moral Problem* (Illustrated ed.). Oxford, U.K., John Wiley & Sons.
- Solms, M. (2013). The Conscious Id. *Neuropsychoanalysis* 15, 5–19. doi: 10.1080/15294145.2013.10773711
- Solms, M. (2018a). Extracts from the revised standard edition of Freud's complete psychological works. *Int. J. Psychoanal.* 99, 11–57. doi: 10.1080/00207578.2017.1408306
- Solms, M. (2019). The hard problem of consciousness and the free energy principle. *Front. Psychol.* 9, 2714. doi: 10.3389/fpsyg.2018.02714
- Solomon, Robert C., 2008, "The Philosophy of Emotions", in Lewis, Haviland-Jones, & Barrett 2008, 3–16.
- Sperber, D. (1996). *Explaining Culture, A Naturalistic Approach*. Oxford, Blackwell.
- Sterelny. (2021). *Pleistocene Social Contract, Culture and Cooperation in Human Evolution*. Oxford University Press, USA. <https://doi.org/10.1093/oso/9780197531389.001.0001>
- Sternberg, R. 2005. "The Nature of Pity" 15-47 Rachel Hall Sternberg Ed. *Pity and Power in Ancient Athens*. Cambridge, Cambridge University Press
- Taine, H. (1884). *De l'intelligence (Vol.2), Les diverses sortes de connaissances*. Editions Le Mono.
- Tennie C, Call J, Tomasello M (2009) Ratcheting up the ratchet, on the evolution of cumulative culture. *Philos Trans R Soc B* 364, 2405–2415
- Tennie, C., D. R. Braun, L. S. Premo and S. P. McPherron (2016). The Island Test for Cumulative Culture in Paleolithic Cultures. *The Nature of Culture*. M. N. Haidle, N. Conard and M. Bolus. Netherlands, Springer, 121–133.
- Tennie, C., L. Hopper and C. van Schaik (por publicarse). On the Origin of Cumulative Culture, Consideration of the Role of Copying in Culture- Dependent Traits and a Reappraisal of the Zone of Latent Solutions Hypothesis. *Chimpanzees in Context, A Comparative Perspective on Chimpanzee Behavior, Cognition, Conservation, and Welfare*. S. Ross and L. Hopper. Chicago, University of Chicago Press.

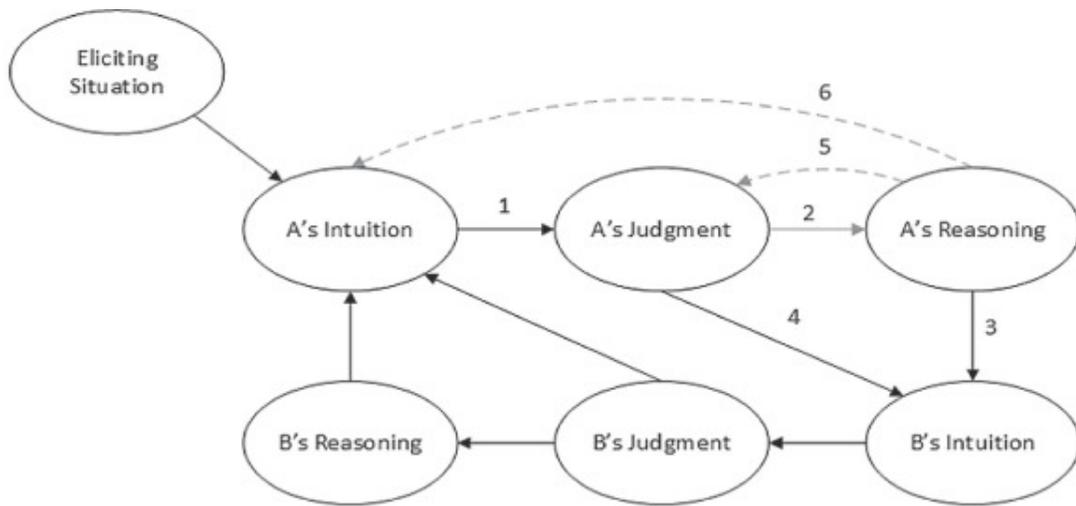
- Tennie, C., L. S. Premo, D. R. Braun and S. P. McPherron (2017). “Early Stone Tools and Cultural Transmission, Resetting the Null Hypothesis, with Commentaries and a Response.” *Current Anthropology* 58(5), 652–672.
- Tomasello M (1999) *The cultural origins of human cognition*. Harvard University Press, Cambridge
- Tomasello M (2014) *A natural history of human thinking*. Harvard University Press, Cambridge
- Tomasello M (2016) *A natural history of human morality*. Harvard University Press, Cambridge
- Tomasello, M., A. P. Melis, C. Tennie, E. Wyman and E. Herrmann (2012). “Two Key Steps in the Evolution of Human Cooperation, The Interdependence Hypothesis.” *Current Anthropology* 53(6), 673–692.
- Tomasello M, Call J (1997) *Primate cognition*. Oxford University Press, Oxford
- Tomasello M, Melis AP, Tennie C, Wyman E, Herrmann E (2012) Two key steps in the evolution of human cooperation, the interdependence hypothesis. *Curr Anthropol* 53(6), 673–692
- Tomasello M, Vaish A (2013) Origins of human cooperation and morality. *Annu Rev Psychol* 64, 231–255
- Tooby J, Cosmides L (1992) The psychological foundations of culture. In, Barkow JH, Cosmides L, Tooby J (eds) *The adapted mind. Evolutionary psychology and the generation of culture*. Oxford University Press, New York, pp 19–136
- Turiel, E. (1983). *The development of social knowledge, Morality and convention*. Cambridge, England, Cambridge University Press.
- Turiel, E. (1998). *The development of morality*. In W. Damon (Series Ed.) & N. Eisenberg (Vol. Ed.), *Handbook of child psychology, Vol. 3. Social, emotional, and personality development* (5th ed., pp. 863-932). New York, Wiley.
- Turiel, E., Killen, M., & Helwig, C. C. (1987). *Morality, Its structure, function, and vagaries*. In J. Kagan & S. Lamb (Eds.), *The emergence of morality in young children* (pp. 155-243). Chicago, University of Chicago Press.
- V. Gallese, C. Keysers, G. Rizzolatti, *Trends Cogn. Sci.* 8, 396 (2004).
- Vaish A, Tomasello M (2014) The early ontogeny of human cooperation and morality. In, Killen M, Smetana JG (eds) *Handbook of moral development*. Psychology Press, New York, pp 279–298
- Wilson EO (1975) *Sociobiology, the new synthesis*. Harvard University Press, Cambridge

ANEXOS

Esquema 1 Resumen General.



Esquema 2 Formación de juicios del Modelo Social Intuicionista.



Defined by Haidt (2001): 1=the intuitive judgment link; 2=the post-hoc reasoning link; 3=the reasoned persuasion link; 4=the social persuasion link; occurring less frequently are 5 and 6, the reasoned judgment link, and the private reflection link, respectively.

Esquema 3 Ocasiones de aprendizaje cultural.

