

Aránzazu San Ginés Ruiz

*El sesgo de omisión y la
fuerza de la normalidad:*
en busca del fin del error moral



**Instituto de
Estudios Filosóficos**

Coleção Filosófica

eQVODLIBET

EL SESGO DE OMISIÓN Y LA FUERZA DE LA NORMALIDAD:
EN BUSCA DEL FIN DEL ERROR MORAL

Aránzazu San Ginés Ruiz

Coimbra 2021

Ensayo realizado gracias a la financiación proporcionada

por la Fundación BBVA a través de una

Beca Leonardo a Investigadores y Creadores Culturales 2018

EL SESGO DE OMISIÓN Y LA FUERZA DE LA NORMALIDAD:

EN BUSCA DEL FIN DEL ERROR MORAL

Aránzazu San Ginés Ruiz



Título: El sesgo de omisión y la fuerza de la normalidad: en busca del fin del error moral

Autora: Aránzazu San Ginés Ruiz

© Aránzazu San Ginés Ruiz

Colección: eQuodlibet 13

https://www.uc.pt/fluc/uidief/colecoes_eqvodlibet

Instituto de Estudos Filosóficos – Unidade de I+D

Facultad de Letras de la Universidad de Coimbra

<https://www.uc.pt/fluc/uidief>

iestudosfilosoficos@gmail.com

1ª edición: septiembre de 2021

DOI: 10.5281/zenodo.5449826

ISBN: 978-989-53301-0-2

Índice

0. Introducción	7
1. El sesgo de omisión: ¿error o estrategia?	
1.1. ¿Qué es un sesgo?	9
1.2. ¿Qué es una estrategia?	25
1.3. ¿Error o estrategia?	37
2. La pragmática de lo moral	
2.1. Factores moderadores del sesgo de omisión	51
2.2. ¿El fin del error moral?	70
3. Conclusión	88

Coleção Filosófica

eQVODLIBET

0. Introducción

En este libro se habla de sesgos, de esos que tenemos todos por más que en nuestro fuero interno nos empeñemos en considerarnos inmunes a ellos: el sesgo de confirmación, el de egoísta, el de omisión... Si en algo parecemos coincidir en general es en afirmar que los sesgos deben ser siempre malos, errores que hay que evitar independientemente de las circunstancias, pero dígame, ¿le parece errada su forma de caminar? En general, es probable que se sienta a gusto con ella. Cosa diferente sería que acabara de poner pie en la Luna, o que en la Tierra se estuviera pasando por una época de inestabilidad sísmica sin precedentes. Quizá, en ese caso, se planteara con razón cambiar sus viejas prácticas por otras más adecuadas al nuevo entorno, mas ¿por qué habría de hacerlo si no? ¿Tan solo porque su forma de caminar es demasiado *automática*? No, la razón debería ser bastante más convincente, como un dolor de cadera o algo por el estilo. Si así fuera, por más eficaz que resultara su manera de trasladarse de un lado a otro, se haría necesario un cambio. Este, no obstante, no podría ser cualquiera. No valdría por ejemplo un arreglo que eliminase el dolor de su cadera a cuenta de ir dando saltitos a los lados. Hacer esto multiplicaría el tiempo de la marcha –con lo que se vería forzada a salir mucho antes de casa para llegar en hora a cualquier cita–, e ¡imagínese el espectáculo por la calle! No sería práctico. Para que la modificación fuera algo más sensata, esta debería conseguir no solo aliviar el daño sobre su cadera, sino además conservar las cualidades que en positivo caracterizan su manera de andar. Todo un reto, cierto, precisamente

el mismo que nos planteamos aquí, si bien con un ligero cambio de foco: nuestro protagonista principal no son sus andares, sino un sesgo de todos, el de omisión.

Dicho esto, nuestra primera misión debe ser, por supuesto, conocer bien a nuestra estrella. Así lo haremos en el primer capítulo, en el que aclararemos lo que entendemos por sesgo, por estrategia, y claro está, lo que ha dado en llamarse sesgo de omisión. Terminaremos preguntándonos si este sesgo es error o estrategia, y aquí –alerta *spoiler*– lo que defenderé es que el sesgo de omisión lo es todo. La clave, como casi siempre, residirá en la perspectiva desde la que se observe el fenómeno.

En el segundo capítulo subrayaremos la importancia que tiene la pragmática para lo moral y, más aún, lo razonable que es que así sea. Como en el ejemplo del caminante, nuestro objetivo es evitar el daño –un daño moral y no físico en nuestro caso– sin caer por ello en comportamientos poco prácticos. En definitiva, veremos que si partimos en busca del fin del error moral que provoca el sesgo de omisión, no es en el ser humano heroico en quien deberemos depositar nuestros esfuerzos y esperanzas, sino en el ser humano *normal* con todos sus defectos y virtudes. Es en la fuerza de la normalidad donde hallaremos finalmente nuestro *bálsamo de Fierabrás*. Comenzamos.

1. El sesgo de omisión: ¿error o estrategia?

1.1. ¿Qué es un sesgo?

Los sesgos son inclinaciones de los individuos a comportarse o entender de una forma concreta una situación, ante determinadas circunstancias. Los sesgos no son fruto de una decisión consciente, sino que se manifiestan de manera automática y pueden dar lugar a comportamientos o creencias inadecuadas por ser erróneas o no estar matizadas.¹ De ahí la importancia de conocer tanto las inclinaciones que nos afectan, como su origen y la forma de controlarlas. En esta línea, Daniel Kahneman (2011) hace referencia a los siguientes dos sistemas (así los etiqueta)², que considera pueden estar en marcha en la mente de todo ser humano al tomar una decisión o reaccionar ante un estímulo: por un lado el *Sistema 1*, activo en todo momento sin que seamos plenamente conscientes de ello, rápido y con una alta

¹ Obsérvese que esta definición discrepa de la ofrecida por Spranca, Minsk y Baron (1991, p.79), quienes definen ‘sesgo’ “como una forma de pensar que nos impide alcanzar nuestros objetivos, incluidos objetivos altruistas” [mi traducción]. Como veremos más adelante (sección 1.3), el que los sesgos se manifiesten de manera automática no siempre conlleva una dificultad o impedimento a la hora de alcanzar objetivos que nos hayamos marcado. No todo sesgo es un error de pensamiento.

² La terminología que adopta Kahneman (2011), tal y como indica el propio autor (p.35), fue propuesta originalmente por los psicólogos Keith Stanovich y Richard West.

capacidad de asociación memorística y narrativa; por el otro, el *Sistema 2*, moderador del *Sistema 1*, lento, riguroso, y muy exigente en cuanto al esfuerzo consciente que requiere. Este último, el *Sistema 2* es tan solo completamente movilizado, bien cuando la situación escapa al entendimiento del *Sistema 1* –y por tanto lo sorprende o lo sobrepasa–, bien cuando su rauda respuesta es puesta en duda. Llegados a este punto, resulta conveniente observar que si bien la sorpresa no es algo que pueda entrenarse, la duda sí, por más que no resulte sencillo. Señalaba Charles Sanders Peirce, en 1877, que “la duda es un estado incómodo e insatisfactorio del que luchamos por liberarnos” (CP5.372). Creemos y nos aferramos con fuerza a nuestras creencias, especialmente cuando estas hacen referencia a aspectos que se sitúan más allá de la proximidad física de nuestros sentidos. Si al mirar por la ventanilla de un coche creemos ver un buey donde de hecho se encuentra pastando un toro, es muy posible que no tengamos mayor dificultad en cambiar nuestra creencia cuando, al detener el vehículo y echar un vistazo más detenido en el exterior, percibamos información novedosa que corrija o complemente la inicial. La situación, sin embargo, cambia considerablemente si la información que puede ser corregida o complementada afecta a otro tipo de creencias como lo son las relacionadas, por ejemplo, con la bondad moral de las corridas de toros, o con lo acertado o no de nuestra decisión de salir del coche para observar más de cerca el animal. En estos casos suele manifestarse el llamado *sesgo de confirmación*³ (confer DeScioli y Kurzban, 2011; Haidt, 2001) por el que se generan argumentos (correctos o no) cuyo objetivo es, en primer lugar erosionar la relevancia o veracidad de

³ En inglés, *confirmation bias*.

la nueva información (en lugar de sopesarla de manera objetiva); y en segundo lugar reforzar aquella otra que constituye o suponemos que constituye la base de nuestra creencia. Así, dicen Mercier y Sperber (2011, p.59, mi traducción) que:

[...] existen evidencias considerables de que cuando se aplica el razonamiento a las conclusiones de inferencias intuitivas, se tiende a racionalizar estas conclusiones en lugar de corregirlas [...]⁴

Para comenzar a dudar de nuestras inclinaciones debemos estar pues muy motivados. Ante todo, dudar debe resultarnos útil, como útil resulta a los economistas aprender a recelar, entre otras, de la habitual inclinación humana a continuar invirtiendo en un negocio que ya ha generado pérdidas (y muy probablemente continúe generándolas en el futuro). Frente a la inclinación natural a no abandonar dicho negocio hasta ver recuperado al menos una parte considerable del capital ya invertido, se enseña a los futuros economistas que aceptar las pérdidas y abandonar la empresa es por lo general la mejor opción, no solo para evitar un mayor menoscabo de su patrimonio, sino asimismo para conservar alguna posibilidad de éxito en empresas venideras: fracasar rápido y barato, esa es la idea mil veces repetida por empresarios y formadores. Esta misma recomendación es aplicable también a la vida más allá de la economía. Años de estudios, y un considerable esfuerzo y capital invertidos, pueden llevar a quien

⁴ “[...] there is considerable evidence that when reasoning is applied to the conclusions of intuitive inference, it tends to rationalize them rather than correct them [...]”

no está satisfecho con su profesión a permanecer ligada a ella en una espiral en la que al tiempo que se aumenta la inversión –con más formación, nuevas responsabilidades, etc.– se incrementa la frustración. La duda puede ayudar a prevenir o al menos corregir en alguna medida –mediante la plena activación del *Sistema 2*– inclinaciones que, como esta, conducen a creencias o comportamientos altamente susceptibles de provocar daño. Veamos algunas más.

El *sesgo de disponibilidad*⁵ (cf. DeScioli y Kurzban, 2011; Kahneman, 2011) es una inclinación que nos mueve a considerar como más relevantes aquellas cuestiones que recordamos mejor –ya sea por su particular actualidad, frecuencia, sus efectos traumáticos o por lo sorprendentes que resultan–, aunque de hecho sean otras las que tengan un impacto real mayor en nuestras vidas. Harari (2015) hace referencia a algunos datos que resultan muy expresivos en este sentido. Dice el autor israelí (pp.25-26) que de los 56 millones de personas que murieron en el año 2012 en el mundo, 620.000 lo hicieron “a consecuencia de la violencia humana [...] 800.000 se suicidaron y 1,5 millones murieron de diabetes. El azúcar –añade Harari– es ahora más peligroso que la pólvora.” A pesar de ello, ‘la pólvora’ parece continuar preocupándonos bastante más que el azúcar, si atendemos al abultado interés que demuestran los medios de comunicación por las muertes violentas en comparación con las muertes por diabetes, o sopesamos el espacio que dedican los políticos a la seguridad en las calles –en sus programas y campañas electorales– respecto al que dedican a fomentar una alimentación saludable.

⁵ En inglés, *availability bias*.

Otro ejemplo es el proporcionado por el *sesgo de dotación*⁶ (cf. Royzman y Baron, 2002), que por lo general nos lleva a dotar de más importancia de la que le corresponde a lo que poseemos. Supongamos que estamos en una relación de pareja que ya no nos satisface como antes. Continuamos apreciando a quien todavía es parte importante de nuestra vida, pero los momentos agradables son cada vez menos frecuentes, y comenzamos a sentirnos incómodos a su lado. Hace un par de meses conocimos a otra persona con la que volvemos a sentirnos bien. Nos resulta evidente que una relación plena con ella nos haría más felices de lo que somos actualmente, pero no nos atrevemos a romper con nuestra pareja. ¿Por qué? El problema reside en que, por más que la alternativa suponga una mejora sustancial, no deseamos perder lo que ya poseemos. Nos inquieta llegar a echar de menos lo perdido.

Por último, detengámonos por un momento en el *sesgo egoísta* o *de interés personal*⁷ (cf. Matthews, 2014), y en los efectos dañinos a los que este nos puede conducir. Cada vez es más frecuente que las empresas exijan a sus empleados una mayor capacidad de trabajo en grupo. La realización de tareas realmente colaborativas no suele ser sencilla y habitualmente da lugar a tensiones y conflictos que afectan de manera muy negativa a la eficiencia de la empresa. El *sesgo egoísta* tiene mucho que ver con ello. Tendemos a vernos a nosotros mismos como garantes de buen trabajo y mejores ideas, y a atribuir a los demás

⁶ En inglés, *endowment effect*.

⁷ En inglés, *self-serving bias*.

la gran mayoría de los errores y fracasos que se producen durante la colaboración. Dudar ante la inclinación de valorarnos por encima de nuestros compañeros, y, en consecuencia, realizar un mayor esfuerzo por asignar al trabajo de cada cual un valor más próximo a la realidad con objeto de corregir o potenciar, según el caso, nuestro desempeño, puede evitar efectos perniciosos tanto a la empresa como a nuestra propia carrera profesional.

Aprender a dudar de algunas de nuestras inclinaciones sí que resulta, por tanto, útil en nuestra vida práctica. Preguntémonos ahora si también lo es en nuestra vida moral, o al menos si la afecta de algún modo. Parece evidente que las reglas morales por las que se rigen los grupos humanos tienen una importante incidencia tanto en la tarea del legislador como en el normal desenvolvimiento de los individuos. La vida moral interseca naturalmente la vida práctica, y de este modo, lo que afecta a la primera, afecta también a la segunda, y viceversa. Con esto podríamos dar por respondida la cuestión, pero vayamos un poco más allá. Haidt (2001) distingue entre dos modelos teóricos –descriptivos– de construcción moral. En el modelo *racionalista*, el ser humano es ante todo un ser racional. Su *Sistema 2* se impone al *1*. La reflexión precede al juicio y es causa del mismo. En este modelo, y en condiciones normales, la emoción tan solo puede afectar al proceso reflexivo intensificando o atenuando sus conclusiones, mas en ningún caso anulando y sustituyendo la reflexión en sí. En el modelo *social intuicionista*, por el contrario, es el *Sistema 1* el que se impone al *2*. Los juicios morales suelen ser el resultado, no de la reflexión,

sino de procesos automáticos inconscientes con una base filogenética que es, durante la niñez, moldeada por la cultura.

Incluso si las intuiciones morales son parcialmente innatas, los niños y niñas acaban finalmente con una moralidad que es exclusiva de su cultura o grupo. Existen al menos tres procesos relacionados por los que la cultura modifica, acentúa o reprime la emergencia de intuiciones morales a fin de crear una moralidad específica: pérdida selectiva, inmersión en costumbres complejas, y socialización con pares. (*Ibídem*, 2001, p.827, mi traducción)⁸

Para el modelo *intuicionista*, la reflexión no tiene pues el carácter causal que solemos atribuirle, sino que se trata habitualmente –tal y como indica el mismo autor (*ibíd.*, p.815)– de un recurso empleado para construir justificaciones *post hoc* de nuestros juicios. Únicamente cuando experimentamos intuiciones morales contradictorias o cuando dudamos de ellas (*ibíd.*, p.819), acudimos a la reflexión, en tanto que proceso riguroso de constatación o construcción de juicios, con objeto de evitar la parálisis que ambas podrían provocar. Sin embargo, aun en estas circunstancias –en especial en el caso de la duda–, el deseo de imponer la razón a la intuición puede no ser suficiente para evitar que esta última continúe teniendo un efecto notable en el juicio, y de ahí, asimismo en la toma de decisiones. Imaginemos, por ejemplo, a la responsable de recursos humanos de una empresa, a la que se ha encargado

⁸ “Even if moral intuitions are partially innate, children somehow end up with a morality that is unique to their culture or group. There are at least three related processes by which cultures modify, enhance, or suppress the emergence of moral intuitions to create a specific morality: by selective loss, by immersion in custom complexes, and by peer socialization.”

la contratación de nuevos perfiles profesionales. En una de las entrevistas, se presenta ante ella un muchacho con quien hace algún tiempo coincidió brevemente en otra empresa. Sabe que trabaja bien y su currículum es interesante, pero algo la incomoda al verlo. Recuerda que en su antigua empresa solía comentarse (y está convencida de que era cierto) que el muchacho mantenía una relación ‘demasiado próxima’ con su hermana. Ahora el candidato está casado y tiene un hijo, lo que no evita la profunda repulsión de la responsable hacia el recuerdo de la supuesta relación incestuosa. A pesar de sus méritos, no lo considera apto para el trabajo. Entonces, le asalta la duda y reacciona. ¿Puede ser un supuesto incesto consentido y sin daño aparente un motivo de no contratación laboral? Por supuesto que no. La entrevistadora continúa experimentando cierta repulsión, pero ha tomado la determinación de hacer un esfuerzo por contenerla, y decide servirse exclusivamente de la razón en su decisión final. Para ello, lo único que debe importarle son las respuestas del candidato a las preguntas que le haga. ¿Se garantiza así una decisión final basada únicamente en criterios profesionales? No. Aunque la evaluadora haya decidido abstraerse de su juicio intuitivo, este puede continuar presente implícitamente, lo que se evidenciaría, por ejemplo, al elegir las preguntas o juzgar con mayor o menor severidad las respuestas. La examinadora manifestaría de este modo una actitud llamada dual (*cf.* Haidt, 2001; Wilson, Lindsey y Schooler, 2000). Lo que parece por tanto que debería haber hecho en este caso concreto la experta –y, por supuesto, debería hacerse en cualquier entrevista de trabajo– es planificar con antelación a la misma una batería de preguntas y respuestas, proporcionando una valoración numérica y predeterminada

a cada una de ellas en función tanto de los requerimientos de la empresa como del conocimiento experto acerca de las aptitudes y actitudes que resultan más útiles para su consecución. En este nuevo escenario, ya sí que sería posible tomar una decisión que fuera completamente racional por más que la emoción continuara existiendo. En palabras de Kahneman (2011):

[...] los humanos son incorregiblemente inconsistentes cuando hacen juicios sumarios sobre información compleja. Cuando se les pide evaluar dos veces la misma información, frecuentemente dan respuestas diferentes. (p.294)

Así pues:

La investigación sugiere una conclusión sorprendente: para maximizar el acierto en las predicciones, deben fiarse las decisiones a las fórmulas, especialmente en entornos de baja validez. (p.295)

Retomemos ahora nuestro breve repaso por los dos modelos teóricos de construcción moral que acabamos de introducir. Si bien el modelo que con mayor perseverancia ha dominado filosofía y psicología a lo largo del tiempo es el *racionalista*, pueden encontrarse investigadores de peso en el desarrollo histórico de ambas disciplinas, que atribuyeron a la emoción una posición privilegiada frente a la razón. Es el caso, entre otros, del filósofo escocés David Hume, quien en el s.XVIII describió a la razón como esclava de las pasiones, o del psicólogo checo Sigmund Freud, padre del psicoanálisis y gran defensor del papel

fundamental del inconsciente en el juicio (cf. Haidt 2001, p.816). Asimismo, en las últimas décadas, y sustentada en resultados experimentales, se ha venido consolidando una posición de renovado interés por la propuesta *intuicionista*. Experimentos como el de Cushman, Young y Hauser (2006) en el que se estudia la posible correlación entre los principios⁹ que rigen la construcción de ciertos juicios morales, y aquellos principios que *de facto* se articulan al intentar justificarlos, señalan en la dirección de que existen principios de los que no somos conscientes que, sin embargo, intervienen activamente en nuestra cimentación moral. En concreto, el artículo de Cushman *et ál.* se centra en el estudio de tres principios: el *de acción*, el *de intención* y el *de contacto*¹⁰. Detengámonos por un momento en cada uno de ellos. El *principio de acción* recibe también el nombre, más habitual, de *sesgo de omisión*. Se trata este de la inclinación a considerar como peor una acción que tiene como consecuencia un daño, que una omisión cuya consecuencia es un daño equivalente o incluso mayor. En la literatura especializada, es frecuente encontrar ilustraciones de este sesgo que resultan insólitas para nuestra realidad cotidiana, desde el dilema del tranvía al de las vacunas (cf. Ritov y Baron, 1990), pasando por tenistas intoxicados, y ahogados varios. Se suele acudir a ellas, porque, en su dramatismo, resultan más claras y directas que las que encontramos en nuestra vida diaria. En cualquier caso, existe una abundante cantidad de pequeños acontecimientos

⁹ Para Cushman *et alii* (2001, p.1082) el término *principio* denota (mi traducción) “un factor diferencial que cuando es modificado en el contexto de un dilema moral, provoca sistemáticamente juicios morales divergentes”.

¹⁰ En inglés, *action principle*, *intention principle* y *contact principle*.

corrientes que, aunque en general pasan inadvertidos, constituyen sobrado ejemplo de la forma en que inclinaciones como la que estamos considerando envuelven nuestro espacio de decisión desde el más trivial de nuestros comportamientos. Permítame referirme a uno del que soy consciente desde hace no demasiado tiempo. En mis regulares viajes en el metro, y salvo casos excepcionales, no creo haber intentado nunca, para procurarme asiento, adelantarme a una persona de edad aparente más avanzada que la mía. Sin embargo, curiosamente, una vez sentada, no cedo el sitio con facilidad. En definitiva, me parece mal disputarle el sitio (actuando) a alguien que es mayor que yo, pero no me parece mal no cedérselo (omitiendo) en caso de estar ya sentada. Dicho esto, haga memoria, seguro que también usted encuentra en su jornada comportamientos similares. De hecho, y por visitar escenarios que hasta hace poco nos parecían poco realistas, piense en la situación vivida con la vacuna *AstraZeneca*, ya sabe, esa que tantos quebraderos de cabeza está dando a la Unión Europea, y con ella a sus ciudadanos. La información sobre sus posibles efectos adversos –no del todo clara, al menos hasta que se realicen algunos estudios más al respecto– genera incertidumbre y malestar. Da igual que se insista desde la *Organización Mundial de la Salud* (OMS) en que los posibles riesgos están muy por debajo de sus beneficios en comparación.¹¹ A muchos les da miedo (y es comprensible). Muchas afirman que no se la pondrán, que esperarán a que la vacuna de *Pfizer* o *Janssen* esté disponible (y es comprensible). Si usted se siente identificado con estos sentimientos e impulsos, permítame hacerle una pregunta: suponga que

¹¹ Véase: <https://news.un.org/es/story/2021/04/1490562>. Página consultada por última vez el 12/04/2021.

es el responsable de gestionar el obligado tránsito de su familia desde el interior de una caverna al exterior. Hay dos posibles túneles por los que salir. Por uno de ellos sabe que la probabilidad es mucho mayor de encontrarse un depredador que por el otro, por más que ambas travesías supongan un riesgo. ¿Por cuál haría transitar a su familia? Por supuesto, podría responder que por ninguna, que esperaría a conseguir construir un nuevo túnel completamente seguro. Buena opción, pero ¿y si les persiguiese una criatura voraz y no pareciese viable concluir a tiempo el nuevo túnel? ¿Qué decisión tomaría? ¿Mantendría a su familia allí parada, con el enorme riesgo que eso supone, hasta que llegase el momento de enfrentarse a la criatura –o no (quizá tenga suerte y la criatura se pierda o encuentre otra presa)–, o daría un paso al frente y guiaría a su familia por el túnel aparentemente más seguro? ¿Omitiría o actuaría? ¿En caso de que acabase muriendo un ser querido, en qué caso se sentiría menos culpable por su pérdida? Sí, los sesgos son poderosos, pero no son determinantes. Dado que el *sesgo de omisión* es el eje alrededor del cual gira mi estudio, volveré sobre él en más de una ocasión.

El segundo de los principios tratados por Cushman *et ál.* (2006) es el *de intención*, también llamado *sesgo de indirecta*¹² (cf. Royzman y Baron, 2002). Se trata de la inclinación a considerar como peor un comportamiento que, con una finalidad concreta, provoca *directamente* un daño, que un comportamiento que, con la misma finalidad, provoca *como efecto colateral* un daño equivalente o incluso mayor que

¹² En inglés, *indirectness bias* o *doctrine of the double effect* (cf. Foot, 1978, capítulo 2).

el anterior. Una muestra especialmente dolorosa de las consecuencias que puede tener este sesgo la encontramos en (Royzman y Baron, 2002, p.167, mi traducción):

[...] cuando la vida de una madre es amenazada por un embarazo, algunos hospitales católicos permiten practicar una histerectomía para salvar a la madre, pero no un aborto. El feto muere en ambos casos, pero en el caso de la histerectomía (que, a diferencia del aborto, deja a la madre incapacitada de volver a concebir), la muerte es vista como un efecto colateral (Bennett, 1966; Kuhse, 1987).¹³

El *sesgo de indirecta* adquiere en situaciones como esta una de sus formas más perversas y dañinas. No obstante, de nuevo, nuestro día a día nos brinda con frecuencia manifestaciones menos trágicas del mismo. Supongamos que somos personas concienciadas con la protección y el respeto al medio ambiente. En consecuencia, cada vez que se nos estropea definitivamente un aparato eléctrico, en lugar de tirarlo en un contenedor normal, procuramos deshacernos de él en un punto limpio. Hasta hace unos meses, teníamos uno a escasos metros de nuestra casa. Ahora es necesario hacer un trayecto de media hora en coche para llegar al que tenemos más cerca. Por otro lado, nuestro microondas ha dejado de funcionar, y tras algunos arreglos fallidos, hemos decidido comprar uno nuevo. Desgraciadamente, por más que intentamos organizarnos

¹³ “[...] when a mother’s life is threatened by a pregnancy, some Catholic hospitals will permit a hysterectomy to save the mother but not an abortion. The fetus dies in either case, but, in the case of the hysterectomy (which, unlike the abortion, leaves the mother unable to bear another child), the killing is seen as an indirect byproduct (Bennett, 1966; Kuhse, 1987).”

para llevar el antiguo al punto limpio, no terminamos de encontrar un hueco que nos vaya bien. Comienzan a pasar las semanas. Finalmente, cansados de tener el inservible aparato en la cocina, iniciamos la siguiente conversación con nuestro hijo:

- Esta tarde te llevas el coche ¿no? Hazme un favor y lleva ya el microondas al punto limpio.
- No puedo. Eso está en el otro lado de la ciudad.
- Pues te desvías un poco.
- Tendría que salir entonces mucho antes.
- ¿Y qué? Ya has terminado las clases ¿no? Tienes tiempo.
- ¿Por qué no lo llevas tú?
- Porque estoy hasta arriba de trabajo. Mira, me da igual cómo lo hagas, pero procura que no vea el viejo microondas en casa cuando vuelva esta noche.
- Pues lo tiro aquí abajo y ya está.
- Haz lo que quieras. Conque no vuelva a verlo...

El microondas va a acabar en el contenedor normal. Sabíamos que esto ocurriría antes incluso de iniciar la conversación con nuestro hijo. Lo conocemos bien. Sin embargo, después de semanas en la cocina, deshacernos del aparato se ha convertido ya en una prioridad, de manera que para llevarla a cabo, y dado que no disponemos de tiempo, tenemos dos opciones: o tirarlo con nuestras propias manos al contenedor normal, o que sea nuestro hijo el que se deshaga de él. La opción con

la que nos sentimos menos incómodos es la segunda. Si optáramos por la primera, infringiríamos abiertamente nuestros principios; la segunda, por el contrario, permite evitar esta desagradable posibilidad, bien que al hacerlo *facilite* que sean otros quienes infrinjan nuestros principios y, en consecuencia, provoquen el daño. El *sesgo de indirecta* aparece aquí conectado pues al concepto “facilitar”¹⁴:

Se denomina “facilitar/contribuir a” un daño cuando un agente está conectado con el perjuicio que se ocasiona de un modo relevante, pero sin que sea el caso de que exista un proceso causal completo entre la conducta del agente y el daño (se trataría de un nexo causal más débil). (Ausín, Rodríguez-Arias y Peña, 2017, p.15)

El último de los principios tratados por Cushman *et ál.* (2006) es el *de contacto*, es decir, la inclinación a considerar como peor un comportamiento que, por medio del contacto físico, causa un daño, que un comportamiento que, sin intermediación de contacto físico, causa un daño equivalente o incluso mayor. Así, no parece que sintamos la misma animadversión por alguien que se va abriendo paso a empujones a la entrada de un concierto, que por alguien que consigue hacerlo de manera habilidosa sin necesidad de tocar a nadie (aun cuando en ambos casos el que se nos cuelen nos resulte molesto).

¹⁴ Esto resulta interesante, además, como ejemplo de que la intención no siempre aparece en concordancia con la acción. Volveremos sobre ello, con algo más de detalle, en la sección 2.

De acuerdo con los resultados de la investigación de Cushman y asociados, el único de entre estos tres principios del que tendríamos un conocimiento explícito sería el *de acción*. Veamos en qué consistió el experimento: en una primera fase los participantes evaluaron en una escala que variaba de “prohibido” a “obligatorio”, de manera individual, y divididos en dos bloques de 16, un total de 32 escenarios morales muy similares entre sí. Una vez hecho esto, y a continuación, cada participante se vio enfrentado de nuevo a una selección de 5 parejas de escenarios (de entre los 32 existentes) junto con las correspondientes evaluaciones que acababan de hacer de cada uno de ellos. Las parejas fueron seleccionadas de manera que sus respectivos escenarios se diferenciaron entre sí en uno, *y solo uno*, de los siguientes tres aspectos: en que el daño infligido fuera producto de una acción o una omisión, en que fuera directo o colateral, o en que este se hubiera producido o no por contacto. Enfrentados a cada uno de estos pares, los participantes debían justificar por qué su evaluación de los dos escenarios había sido diferente.¹⁵ Recopiladas las respuestas, se pudo observar que las únicas parejas de escenarios para las que una amplia mayoría de sujetos había ofrecido una justificación en concordancia con el principio que, según los datos, parecía encontrarse en la base de su dispar evaluación inicial, fueron aquellas en las que el aspecto

¹⁵ Conviene destacar que del total de 18 pares controlados por tener esta característica, en 17 el escenario que los participantes consideraron como más ‘permisible’ fue, de forma significativa, el predicho por el principio correspondiente. Así por ejemplo, en los pares en los que se comparaba acción-omisión, esto es, en los que la única diferencia entre ellos radicaba en describir una acción o una omisión, el escenario que se evaluó significativamente como más permisible fue el de omisión.

diferenciador de sus escenarios era el de acción-omisión. En los demás casos, o bien menos de un tercio de los participantes ofreció una justificación en correspondencia con el principio en cuestión (caso de los pares directo-colateral y el *principio de intención*), o bien a pesar de ser capaces de identificar el principio, se mostraron relativamente reacios a considerarlo aceptable (caso de los pares contacto-no contacto y el principio del mismo nombre). Así pues, tal y como ya adelantamos, los resultados obtenidos parecen apuntar en la dirección de que en la base de nuestros juicios morales se encuentran principios de los que no siempre somos conscientes. Datos como estos son los que han elevado el modelo intuicionista, y en particular los sesgos, a una posición de destacado protagonismo en los últimos años. Dudar de nuestras inclinaciones sí que parece resultar útil también en nuestra vida moral.

1.2. ¿Qué es una estrategia?

Piense en el muchacho que trabaja como cajero en el supermercado de su barrio. Uno a uno los clientes le enseñan los productos que llevan consigo, le ofrecen por ellos una cantidad de dinero, el cajero lo cuenta, y conforme al precio de los artículos –previamente acordado por vía de etiquetas de precios– el muchacho entrega a cada uno la vuelta que le corresponde. La tarea pronto se vuelve mecánica. Imagine ahora que la dueña del supermercado decide darle algo de emoción al negocio indicando a clientes y empleados que a partir de ese momento los productos no tendrán un precio etiquetado, sino que será el empleado quien en caja deberá hacer una valoración lo más ajustada

posible del precio de compra. El cliente podrá anular la operación en cualquier momento previo a su salida del supermercado. No está permitida la negociación. Por último, la dueña está dispuesta a despedir al cajero si este no le genera suficientes beneficios. Comienza el juego. A diferencia de lo que ocurría antes, el cajero se enfrenta ahora a un *conflicto* con cada nuevo cliente. Lo que está en juego es su trabajo. Para mantenerlo, el joven debe conseguir no solo que un elevado número de clientes acabe consumando su compra, sino que además lo hagan a un precio que antes de ser favorable para ellos, lo sea para la empresa. Estamos ante un tipo de problema característico de un área de las matemáticas conocida como teoría de juegos:

La teoría de juegos estudia la pugna entre unos oponentes que piensan y que pueden ser capaces de engañar al otro. [...] (Poundstone, 1992, p.19)

Siguiendo la noción empleada por Von Neumann [uno de los padres de la teoría de juegos], un 'juego' es una situación conflictiva en la que uno debe tomar una decisión sabiendo que los demás también toman decisiones, y que el resultado del conflicto se determina de algún modo a partir de todas las decisiones realizadas. (*Ibíd.*, p.19)

Partiendo de esta definición, podemos distinguir entre una amplia variedad de juegos, desde el póker –que, con sus faroles y segundas intenciones, tanto llamó la atención de John von Neumann en los albores de la teoría de juegos– hasta el anterior del cajero, pasando por el ajedrez, o incluso el de dos ciclistas que habiéndose escapado del pelotón se disputan una etapa. Hay juegos en los que se mueve simultáneamente, como en piedra-papel-tijera, y otros, como las damas,

en los que el movimiento de los participantes es secuencial. En algunos, como el ajedrez, conocemos en todo momento en qué punto del juego nos encontramos, esto es, qué ha ocurrido antes en él, lo que arriesga cada jugador, sus posibles movimientos futuros. Son los llamados *juegos de información perfecta*. En otros, sin embargo, carecemos de tantos datos. Es lo que ocurre con el juego del cajero, en el que ni el muchacho conoce en principio la situación personal y económica de cada cliente, ni los clientes conocen en detalle los objetivos de la empresa y su empleado. También existen juegos en los que la naturaleza o el azar reparten suerte al comienzo de la partida sin que ello, o el contenido del reparto, sean conocidos por todos los jugadores. Son los llamados *juegos de información incompleta*. Un ejemplo de ellos es el póker, que comienza con un reparto aleatorio de cartas cuyo contenido se mantiene oculto hasta el final de la partida. Para concluir este breve repaso por algunas de las propiedades que de manera más destacada articulan los tipos de juegos con los que podemos encontrarnos (cf. Rasmusen, 1989, pp.47-50), hagamos referencia por último a la distinción entre *juego puramente competitivo* o *de suma 0*, y *juego cooperativo*. En el primero, lo que gana un jugador, necesariamente lo pierde el otro; en el segundo, no. En este último, cabe la posibilidad de que haya una forma de jugar cuyo resultado sea aceptable para todos. Un ejemplo paradigmático lo encontramos en el *dilema del prisionero*. Imaginemos que dos personas son detenidas por la supuesta comisión de un delito. La policía está convencida de su culpabilidad, pero carece de pruebas. Para acusarlas formalmente y con garantías es necesario que al menos una de ellas confiese los hechos y aporte alguna prueba. En consecuencia, se decide

interrogarlas por separado y ofrecerles el siguiente acuerdo: si tan solo una de ellas confiesa y aporta alguna prueba, esa persona será puesta en libertad sin cargos mientras que su secuaz será acusada formalmente del crimen; si las dos confiesan y aportan alguna prueba, ambas serán acusadas formalmente si bien se les aplicará el atenuante de haber colaborado con la justicia; por último, si ninguna confiesa, la policía retomará la investigación con objeto de hacer recaer sobre las dos todo el peso del sistema. Entretanto permanecerán un tiempo en prisión. La investigación es difícil, así que es muy posible (aunque no seguro) que, si ninguna confiesa, ambas queden libres en unas semanas.

En el *dilema del prisionero*, la mejor opción para cada jugador es la de confesar, y que su compañero no lo haga. De esta forma, el confesante queda libre de cargo y evita la cárcel, mientras que el silencioso es encarcelado y acusado sin atenuantes. La dificultad radica pues, en que la mejor opción del uno resulta ser la peor opción del otro. Salvo que alguno decida sacrificarse –lo que es poco probable, supuesta la racionalidad de los jugadores–, ambos confesarán el crimen, y acabarán en la cárcel. Hay una opción preferible, sin embargo, la opción de cooperar. Si ambos acuerdan antes de ser detenidos no confesar en ningún caso, y cumplen, sus expectativas de quedar libres y sin cargos tras pocas semanas es muy alta. No es la mejor opción para ninguno de los dos, puesto que tendrán que pasar un tiempo en la cárcel, pero es su segunda mejor opción y, a diferencia de la anterior, es una elección igualmente satisfactoria para ambos. Lo que uno gana, no lo pierde el otro.

De nuevo, tal y como está planteado, pudiera parecer que el del prisionero es un conflicto con el que uno se encuentra, si acaso, de manera excepcional durante su vida. Sería una percepción errónea. Lo cierto es que este dilema, en su estructura básica, suele aparecérsenos con bastante frecuencia. Imaginemos por ejemplo una situación laboral que se hubiera convertido en muy difícil para todo un grupo de trabajadores de cierta empresa. Si todos decidieran ponerse en huelga, es muy posible que la compañía acabara cediendo a sus demandas y sus condiciones de vida mejoraran considerablemente, pero si la empresa consiguiese convencer a un grupo lo suficientemente significativo de empleados de rechazar el paro ofreciéndoles beneficios exclusivos, los huelguistas podrían terminar incluso por empeorar su situación. La colaboración es la mejor opción para todos como grupo, pues hace altamente probable la consecución de un entorno laboral más agradable. Sin embargo, la incertidumbre es demasiado grande. ¿Confiamos de verdad en nuestros compañeros? ¿Estamos convencidos de que la empresa acabará cediendo? ¿Podemos asumir una derrota? Detengámonos ahora en la versión secuencial del dilema, es decir, aquella en la que no todos los jugadores mueven al mismo tiempo. En este caso, las decisiones de los unos influyen sobre las de los otros, lo que a su vez puede provocar notables oscilaciones con respecto al comportamiento inicial de los jugadores si es que se les ofrece la posibilidad de hacer más de un movimiento a lo largo del juego. Un ejemplo podríamos encontrarlo en los espectáculos al aire libre. Sentarse en el suelo es, en general, una buena opción para todos (la opción de la cooperación). La vista es razonable, y aunque no se acaba de estar del todo cómodo, se evita la incomodidad mayor de pasar

mucho tiempo de pie. Entonces, llega alguien con una silla de casa y se sienta en ella (optando por no cooperar). La gente se indigna a su alrededor. A partir de ese momento pueden ocurrir dos cosas (se puede jugar de dos formas): o bien la gente se pone en pie, y en consecuencia la visión de la mayoría empeora, así como su confort (el final de la cooperación trae consigo un empeoramiento de la situación general), o bien la gente se resitúa rodeando la silla y, aunque molesta, permanece sentada (bien que empeorando sus circunstancias en contraposición con las de quien se encuentra cómodamente aposentado en su asiento). En este último caso, hay quien sale muy beneficiado frente al resto, lo que, además, resulta muy evidente para todos. En consecuencia, la situación se vuelve inestable. En cualquier momento del espectáculo, alguien podría reconsiderar su juego y levantarse indignado (aunque con ello empeorara también su propia posición). El sentimiento de que hay ‘un listo’ que se está comportando de manera injusta puede llegar a ser muy poderoso, tanto como para llevarnos a asumir ciertas pérdidas nosotros mismos a cambio de castigar al otro por la injusticia que está cometiendo, mostrando con ello que no estamos dispuestos a aceptar ni ahora ni nunca ese tipo de conductas. La idea sería que perdemos hoy para ganar mañana. El juego del ultimátum es diáfano en este sentido. Si una señora decidiese regalar a un par de personas una cantidad de dinero con la condición de que una de ellas, A, resolviese cómo repartirlo y la otra, B, aceptase dicho reparto sin negociación o reparo de ningún tipo, ¿cree que B aceptaría cualquier distribución pretendida por A, por más que su rechazo los condujera a ambos a quedarse sin nada? La experimentación nos dice que no:

[...] los experimentos de laboratorio muestran que en la realidad los individuos a menudo juegan con justicia. La propuesta más probable es un reparto del 50% para cada uno. Las propuestas de un reparto injusto, como un 70% contra 30%, son rechazadas la mayoría de las veces [...] (Binmore, 2007, p.79)

En nuestra vida cotidiana nos encontramos habitualmente con juegos cooperativos, secuenciales, imperfectos e incompletos. La manera de jugar de los demás nos importa y la observamos con detenimiento, su reacción ante comportamientos de los que son testigos, sus dudas, sus decisiones. De todo ello extraemos información valiosa que vamos incorporando paulatinamente a nuestra personal base de datos. No conocemos por completo ni las preferencias, ni las posibilidades de cada jugador –ni siquiera las nuestras–, y tampoco sabemos en qué forma la naturaleza y el azar han repartido suertes en lo relativo a inteligencia, habilidad manual, encuentros inesperados, o muchos otros aspectos. Sin embargo, no necesitamos más que lo poco conocido junto con lo mucho observado para, en combinación con nuestra evaluación afectiva (automática y omnipresente), determinar nuestro juego o, mucho mejor, nuestra estrategia:

En la teoría de juegos, una estrategia es [...] la descripción *completa* de una forma determinada de jugar, independientemente de lo que hacen los demás jugadores y de la duración del juego. Una estrategia debe prescribir las acciones a realizar tan detalladamente, que nunca haga falta tomar una decisión al seguirla. (Poundstone, 1992, pp.75-76)

Nuestro comportamiento se vuelve coherente y predecible cuando es sometido a una estrategia. En definitiva, las estrategias son planes que, de acuerdo con un objetivo, se proyectan con antelación al inicio del juego estableciendo claramente cómo debemos comportarnos en función de las circunstancias. Así pues, una estrategia es un plan, aunque no necesariamente un buen plan. Por ejemplo, la directora general de una empresa europea podría decidir aplicar la estrategia, con objeto de elevar el bajo rendimiento de sus trabajadores, de infligir castigos físicos a aquellos empleados que rindan por debajo de lo esperado. Desde luego, la directora estaría entonces aplicando un plan, pero no uno bueno. En primer lugar, porque no es moralmente aceptable; en segundo lugar, porque no es racional. No solo es previsible que su estrategia no consiga cumplir con su objetivo, sino que además generará –por las vías penal y administrativa– pérdidas importantes a la empresa y a ella misma.

En teoría de juegos se da por supuesta la racionalidad de los jugadores. De cada uno de ellos, se supone que buscará la estrategia que le reporte, bien el mayor beneficio (como en el caso de una entrevista de trabajo en la que participan varios candidatos), la menor pérdida (como en el caso de una misión de salvamento en la que los recursos son limitados y las condiciones, difíciles), o el mejor equilibrio posible entre ambos (como en el caso del dilema del prisionero). Sin embargo, más allá del paradigma, los seres humanos toman a menudo decisiones que difícilmente son explicables desde un punto de vista racional. En esta línea, (Kahneman, 2011) constituye una amplia compilación de resultados experimentales pertinentes. En su capítulo 35 (pp.491-501),

por ejemplo, el autor señala la sorprendente y no poco frecuente discrepancia entre lo que se *experimenta* y lo que se *decide*, al tiempo que describe algunos experimentos que parecen ponerla de manifiesto, entre ellos, el de *la mano fría*. Publicado en 1993 por Kahneman, Frederickson, Schreiber y Redelmeier, se trata este de un experimento en el que los participantes introducen la mano en el agua durante 60 segundos “a una temperatura que produc[e] un dolor moderado pero tolerable” (Kahneman, 2010, p.497). Una vez transcurrido ese tiempo, y pasados otros 7 minutos de recuperación en seco, los participantes vuelven a introducir la mano en el agua, esta vez, durante 90 segundos. Los primeros 60 segundos de la nueva inmersión reproducen por completo la primera; en los últimos 30, se aumenta la temperatura del agua en apenas un grado. El experimento concluye con cada participante repitiendo libremente una de las dos inmersiones. Lo que resulta sorprendentemente de la investigación realizada en 1993, es que un 80% de los sujetos que dijeron sentir algo de alivio al final de la inmersión larga (recordemos que se producía un leve aumento de la temperatura del agua) acabaron optando por repetir esta en lugar de la corta. Así, por más que desde la perspectiva de lo que se *experimenta*, la inmersión larga es claramente peor que la corta en tanto que prolonga el dolor, a la hora de tomar una *decisión*, muchos de los participantes decidieron inclinarse por ella en lo que parece una elección irracional. Kahneman explica estos resultados atendiendo a la remembranza que guardamos de la experiencia vivida. Al recordar un evento, no rememoramos tanto la duración del mismo como la forma en que acabó, y los picos de dolor o placer que nos produjo. Si en el experimento de la *mano fría*, el objetivo de los participantes era

evitarse, en su tercera inmersión, todo el dolor posible, entonces la estrategia que se les presume –la de hacer su elección en función del recuerdo– no parece que haya sido la más acertada. Pero, ¿y si su objetivo no fuera reducir el dolor experimentado? ¿Y si lo que se buscara en realidad fuera, por ejemplo, estar en las mejores condiciones a su alcance para afrontar el siguiente reto? En ese caso, la forma en que acabara el evento (y por tanto su recuerdo) sí que adquiriría importancia objetiva. Viajemos por un momento a un remoto pasado, e imaginemos que estamos de caza en mitad de un río de aguas frías. Sabemos que en él habitan dos tipos de criaturas fluviales igualmente deseables para nosotros. La primera suele encontrarse con más facilidad que la segunda, bien que una vez hallada, su captura es difícil y requiere de un breve, aunque considerable, esfuerzo. La segunda, por su parte, aunque más difícil de encontrar (lo que se traduce en más tiempo en el agua), resulta, sin embargo, bastante más sencilla de cazar. Así las cosas, el recuerdo de cazar pasadas nos impulsa a decantarnos por la segunda. Al hacerlo, nuestra experiencia global durante la captura es peor, pero acabamos mejor, lo que a su vez tiene una consecuencia práctica importante: el acabar mejor nos garantiza, en principio, una mayor capacidad de afrontar inmediatamente después de la caza una actividad exigente como puede ser la huida de un depredador.

La bondad de una estrategia (en caso de haberla) depende pues del objetivo que nos marquemos. Si, como en el caso de la *mano fría*, nuestro objetivo es reducir el dolor, y, a pesar de estar en disposición de lograrlo, no lo hacemos, entonces nuestra estrategia es errada

y nuestro comportamiento, irracional. Puede que no lo fuera en el pasado, puede que entonces todo tuviera sentido, pero puesto que las prioridades y las circunstancias han cambiado, también debería haberlo hecho nuestra estrategia. El problema es que, por lo general, somos considerablemente inconscientes de los aspectos que gobiernan nuestro proceder. Cuenta Harari (2015, pp.72-79) que la costumbre de plantar césped comenzó en la Edad Media tardía de la mano de aristócratas franceses e ingleses. Poco a poco, disponer de una entrada con un césped bien cuidado se fue convirtiendo en un indicador de la clase social. No en vano, el tiempo y los recursos que consumía el cuidado de esta planta –utilizada además con una función puramente ornamental– no estaban al alcance de todos. Actualmente, sin embargo, el negocio del cultivo y cuidado del césped se ha convertido en una de las grandes industrias mundiales como consecuencia, en parte, de la secular asimilación y reciente capacidad de la clase media de incorporarse a la tradición del jardín aristocrático. Harari concluye su relato del siguiente modo:

Después de haber leído esta breve historia del jardín, cuando el lector tenga previsto hacerse la casa de sus sueños, quizá se piense dos veces incluir una parcela de césped delante de su casa. Desde luego, es libre de hacerlo. Pero también es libre de desprenderse de la pesada carga cultural que le han legado los duques europeos, los magnates capitalistas y los Simpson [...] Esta es la mejor razón para aprender historia: no para predecir el futuro, sino para desprendernos del pasado e imaginar destinos alternativos. Desde luego, esto no supone la libertad total: no podemos evitar estar moldeados por el pasado. Pero algo de libertad es mejor que ninguna. (*Ibíd.*, p.79)

Lo mismo podría decirse de la filosofía o la psicología. Habitualmente no nos planteamos por qué nos comportamos de una determinada forma, o por qué nos disgustan más unos gestos que otros. Simplemente asumimos que todo tiene sentido, y cuando somos interrogados al respecto o buscamos la complicidad del otro, racionalizamos los hechos y construimos narrativas coherentes que satisfacen nuestros intereses:

[...] nuestro sistema conceptual no es algo de lo que seamos conscientes normalmente. En la mayor parte de las pequeñas cosas que hacemos todos los días, sencillamente pensamos y actuamos más o menos automáticamente de acuerdo con ciertas pautas. (Lakoff y Johnson, 1980, p.40)

Lakoff y Johnson hablan de metáforas en su libro, metáforas que pueblan el espacio lingüístico, y aunque suelen pasar desapercibidas, influyen notablemente en nuestra percepción, raciocinio y comportamiento (*cf.* Casasanto, 2008). Cuando uno se da cuenta de que su forma de entender determinados conceptos puede tener algo que ver con el lenguaje que utiliza al hablar de ellos, resulta más sencillo plantearse cambios y ejecutarlos. Del mismo modo, a medida que advertimos los muchos sesgos que pueblan nuestra conducta diaria, y comparamos nuestras inclinaciones con objetivos más claros y aparentemente razonables, ciertos comportamientos pierden su sentido, y la búsqueda consciente de estrategias (más) adecuadas a las circunstancias, se vuelve entonces un imperativo. Sin embargo, ni siquiera percatarnos de un sesgo garantiza el acierto con la estrategia, o incluso con el objetivo.

En ocasiones, la razón práctica y la razón moral pueden entrar en conflicto sin que seamos conscientes de ello.

1.3. ¿Error o estrategia?

Los sesgos suelen ser identificados con errores de pensamiento. No es cierto que una persona más atractiva merezca mayor confianza (*efecto halo*), ni que una decisión que haya conducido a un mal resultado fuera una mala decisión en origen (*sesgo de la retrospección*), a pesar de lo cual, y a menudo por obra y gracia de los sesgos, no suele ser habitual, por ejemplo, que los políticos con responsabilidades públicas sean feos, o que se les juzgue por su sensatez. La imagen proyectada es poderosa, y si además esta se alinea con las emociones de quien la percibe, puede provocar comportamientos sorprendentes por su aparente irracionalidad. Que se lo pregunten si no a expertos en mercadotecnia o responsables de campaña. En los últimos años hemos sido testigos, entre otros acontecimientos del estilo, de cómo Donald Trump se convertía en presidente de los Estados Unidos, Gran Bretaña se adentraba en un delicado proceso de salida de la Unión Europea, y los gobiernos de Hungría y Polonia iniciaban un decepcionante camino de puesta en riesgo del estado de derecho. Todo, o casi, por elección de los votantes. Quién lo hubiera dicho.

El líder ideal en política (y posiblemente en cualquier ámbito de la vida) debería ser carismático, atractivo, inteligente, equilibrado, honrado y honesto¹⁶, pero dado que es improbable encontrar a una persona tan completa en la vida real, al final resulta obligado decantarse por unas cualidades sobre otras, y los partidos –o así lo parece– suelen hacerlo por el carisma y la belleza, antes que por la inteligencia, la honestidad o la medida. ¿Cometen un error? Depende. Si su objetivo es colocar al mando a quien una vez en el poder tenga más opciones de convertirse en una buena dirigente, entonces la estrategia es equivocada; si, por el contrario su objetivo principal es alcanzar el poder, entonces no. La razón es sencilla: para gobernar, primero hay que convencer, y en esto la bella carismática siempre parte con ventaja. Da igual lo buen gobernante que uno pueda llegar a ser, si no consigue persuadir y movilizar al electorado, no podrá demostrarlo:

Durante siglos de evolución el cerebro humano ha aprendido a gestionar una multiplicidad de estímulos filtrándolos, seleccionando aquellos que representan una oportunidad o una amenaza. El resto queda relegado a la indiferencia [...]

[...] El cerebro emocional (a menudo inconsciente) es clave en la selección de los pocos estímulos inconscientes que acceden a la conciencia y de los pocos conscientes que desencadenan la acción.

Una comunicación que atiende solo a lo cognitivo está condenada al fracaso [...] (Ferrés y Masanet, 2017, pp.57-58)

¹⁶ En línea con Martín Solano (2019), doy por supuesto que ‘honrado’ y ‘honradez’ hacen referencia a dos conceptos diferentes. En palabras del autor (*ibíd.*, p.214) “[l]a ‘honradez’ es la comunicación sin engaño de nociones; se corresponde con la objetividad. La ‘honestidad’ es la comunicación sin engaño de convicciones; se corresponde con la subjetividad.”

Un político que desee ser elegido deberá también dirigirse, por tanto, al cerebro emocional¹⁷ de los votantes. No en vano somos el fruto de miles de generaciones de las cuales una amplia mayoría se dedicó a la caza y la recolección. El líder inteligente y sosegado, que diseña políticas públicas valiosas o negocia con eficiencia en Europa, no parece que sea el mismo tipo de líder fuerte, agresivo y habilidoso que aumentaba las posibilidades de supervivencia de nuestros antepasados. Sin embargo, para ser reconocida hoy como líder es muy probable que deba parecerlo.

El cerebro emocional provoca sesgos, y algunos de ellos, como acabamos de ver, conducen a decisiones que, en la actualidad, son difícilmente justificables si las sometemos a la mirada atenta del cerebro racional¹⁸. ¿Quiere esto decir que efectivamente todo sesgo es un error de pensamiento? No necesariamente. ¿O acaso diríamos que lo eran para nuestros antepasados cazadores-recolectores? Por supuesto que no. No tendría sentido hacer tal cosa si aceptamos que fueron precisamente sus necesidades y circunstancias las que originaron estos sesgos. Imaginemos que aprendemos a deslizarnos por la nieve utilizando esquíes. Al principio nuestra torpeza es evidente. Hemos de pensar en todo momento cómo colocarnos para estar en equilibrio, cómo repartir el peso para girar, o cómo utilizar los bastones. Finalmente, tras mucho practicar, conseguimos manejarnos con soltura. Ya no necesitamos reflexionar con antelación cada nuevo movimiento,

¹⁷ Se corresponde con el *Sistema 1* de la sección 1.1.

¹⁸ Se corresponde con el *Sistema 2* de la sección 1.1.

simplemente lo hacemos. En ningún caso consideramos que esto sea un error, sino una gran ventaja, gracias a la cual, por ejemplo, nos es posible pensar en la lista de la compra mientras esquiamos. Pasa el tiempo, y cierto día, unos compañeros nos proponen ir a patinar. No tenemos ni idea de cómo hacerlo, pero sospechamos que debe ser sencillo. Esquiar y patinar son actividades muy similares ¿no? Desgraciadamente, pronto observamos que existen importantes discrepancias entre ellas. Tan solo algunas de las técnicas que conocemos nos son de utilidad mientras que las demás suponen más una distorsión que una ayuda en el nuevo aprendizaje. Movimientos que habíamos automatizado en el esquí no tienen sentido al patinar, y deben ser corregidos u olvidados. Algo similar es lo que ocurre con muchos sesgos. Con muchos, pero quizá no con todos. Quizá alguna de esas inclinaciones que se manifiestan con frecuencia en nuestro día a día continúen teniendo sentido, aún en el mundo actual. Es más, quizá ni siquiera disparates estadísticos a los que parecen conducir claramente ciertos sesgos, lo sean realmente.

Gerd Gigerenzer es uno de los investigadores que mayor oposición ha mostrado a la teoría de Kahneman y Tversky según la cual el pensamiento intuitivo de los seres humanos se vería aquejado por una serie de *errores sistemáticos* fruto de una particular heurística del juicio plagada de “atajos simplificadores” (Kahneman, 2011, p.19). Así, dice Gigerenzer (1991, p.86, mi traducción) que:

[...] la mayoría de los así llamados errores o ilusiones cognitivas de hecho *no* son, en contra de las afirmaciones que se hacen en la literatura, violaciones de la teoría de la probabilidad. En sus aserciones normativas, Tversky y Kahneman [...] han pasado por alto distinciones conceptuales que son fundamentales para la probabilidad y la estadística. [...] si atendemos a estas distinciones conceptuales, podemos hacer que ‘ilusiones cognitivas’ aparentemente estables, desaparezcan, reaparezcan, o incluso se inviertan.¹⁹

Los estudios de Kahneman y Tversky conducen a pensar que, en general, los individuos no son buenos estadísticos intuitivos. Para Gigerenzer, sin embargo, esta conclusión es en sí misma el resultado de un error, el de considerar cierta visión neo-bayesiana de la probabilidad (*ibíd.*, pp.86-87) como teoría normativa sobre la que elaborar comparaciones. Según el autor, si en lugar de esta se hubiese tomado como normativa la visión frecuentista, la conclusión habría sido diferente. Veámoslo con un ejemplo, y detengámonos en particular en el sesgo vinculado con la tasa base, que revisa Gigerenzer en su artículo (pp.92-95). Se trata este sesgo de la inclinación a ignorar en nuestros razonamientos información que tiene que ver con la reiteración con que se presenta un determinado carácter en una población dada. La tasa base suele venir introducida por afirmaciones como ‘el 80% de los alumnos

¹⁹ “[...] most so-called errors or cognitive illusions are, contrary to the assertions in the literature, in fact *not* violations of probability theory. In their normative claims, Tversky and Kahneman [...] have neglected conceptual distinctions that are fundamental to probability and statistics. [...] if we pay attention to these conceptual distinctions, we can make apparently stable ‘cognitive illusions’ disappear, reappear, or even invert.”

que anualmente se inscriben en la universidad A son mujeres y el 20%, hombres’, o ‘anualmente se inscriben en la universidad A el mismo número de hombres que de mujeres; sin embargo, del total de estudiantes que abandonan la carrera durante el primer año, el 80% son mujeres’. La primera introduce lo que se llama una tasa base estadística; la segunda, una tasa base causal. Olvidemos la segunda por un momento y centrémonos en la primera. Supongamos que entre los inscritos en A figurase este año un grupo de 10 jóvenes de Bujaraloz: 8 chicas y 2 chicos, todos ellos con las mismas buenas notas y los mismos recursos económicos. Suponiendo además que el pueblo ofreciese cada año un máximo de 9 becas universitarias (no 10) a jóvenes del lugar que iniciasen sus estudios en A, se haría necesario buscar una forma ‘justa’ de seleccionar a la persona, entre las 10, que quedara excluida de la financiación durante el presente curso. Con este objetivo, las autoridades podrían hacer un estudio y observar que anualmente al menos uno de los nuevos inscritos del pueblo en la universidad A abandona la carrera. Los escasos recursos deberían concentrarse pues en los demás, pero ¿cómo decidir quién queda fuera? ¿A quién sería más razonable excluir: a un chico o a una chica? Imaginemos que en estas circunstancias se acuerda escribir una carta al tutor en la que se le plantee el problema y se le solicite una opinión: dada su experiencia y el conocimiento que ha podido tener hasta el momento de los jóvenes ¿considera más probable que abandone la carrera uno de los chicos o una de las chicas? La respuesta llega al cabo de unos días: abandonará un chico. En el pueblo saben, por referencias pasadas, que el profesor suele acertar en un 70% de los casos. ¿Cuál se tendrá entonces como probabilidad de que la persona que abandone sea efectivamente

un chico? Si quienes tienen que decidir ignoran la tasa base (esto es, ignoran que el 80% de los inscritos son chicas), es muy posible que consideren una probabilidad de 0,7 (ó 70%), es decir, precisamente el grado de acierto que ha tenido el profesor hasta la fecha. Esto que para Kahneman y Tversky supondría un error en la correcta aplicación de la teoría de la probabilidad (puesto que no se tiene en cuenta el número muy superior de chicas frente al de chicos que se han inscrito en A), no lo es para Gigerenzer. Si la mente humana no funcionara según parámetros bayesianos sino frecuentistas, sería entonces fundamental distinguir entre eventos individuales y frecuencias. La pregunta no debería plantearse entonces –porque no tendría sentido– en términos de ‘la probabilidad de que quien abandone la universidad sea un chico’, sino de ‘cuántos chicos abandonarían realmente A si la situación se repitiera de nuevo cada año a lo largo de una década’. Así pues, según Gigerenzer los ejemplos en los que se pone de manifiesto la no consideración de la tasa base, no serían prueba de un error, sino de la aplicación, por parte de los individuos, de una teoría de la probabilidad que no es la supuesta por Kahneman y Tversky, y que no tiene por qué ser asimismo errónea.

Olvidemos ahora la primera afirmación y detengámonos en la segunda, la que decíamos que introducía una así llamada tasa base causal, esta: ‘anualmente se inscriben en la universidad A el mismo número de hombres que de mujeres; sin embargo, del total de estudiantes que abandonan la carrera durante el primer año, el 80% son mujeres’. Dice Kahneman (2011, p.222) que “[l]as *tasas base causales* cambian nuestra idea sobre cómo llegó a producirse el caso individual”.

En concreto, las tasas base causales pueden dar lugar a estereotipos²⁰ como el siguiente (si es que aceptamos como cierta la afirmación anterior): ‘las mujeres son menos persistentes que los hombres a la hora de realizar una carrera universitaria’; lo que a su vez, podría favorecer la visibilidad de la tasa base, reduciéndose de este modo el sesgo, y dando lugar a juicios y decisiones más ajustados a la información disponible (más ajustados, supuesto que nos coloquemos, y así lo vamos a hacer de ahora en adelante, del lado de Kahneman y Tversky, claro). Así pues, curiosamente, puede haber ocasiones en las que el estereotipo ayude a moderar e incluso evitar el error, pero ¿qué error? Volvamos al ejemplo de los estudiantes de Bujaraloz y supongamos que entre los nuevos inscritos del pueblo en la universidad A hubiese este año el mismo número de chicas que de chicos. Si no disponemos de suficiente presupuesto en el pueblo para financiar la universidad a todos los que aparentemente lo merecen, lo razonable desde un punto de vista práctico parece ser financiársela a quienes garanticen un mayor rendimiento del capital invertido. No acabar lo empezado supone una pérdida, por lo que con los datos de que disponemos (la opinión del profesor más la toma en consideración de la tasa base causal) lo acertado en este caso sería excluir a una mujer de la financiación. Los datos hablan y tienen sentido, pero ¿por qué habría de pagar una mujer de hoy por los abandonos de mujeres pasadas? ¿Es justo este criterio? Depende. Donde no hay error pragmático, puede haber error moral, y viceversa. Los estereotipos pueden tener utilidad en la práctica, pero generan

²⁰ Según Kahneman (*ibíd.*) “[l]os estereotipos son aserciones sobre el grupo que se aceptan (al menos provisionalmente) como hechos que caracterizan a cada miembro.”

un problema moral al favorecer la reproducción de ciertos modelos que, si bien existen de hecho, en algunos casos habría de procurar corregir. A la hora de tomar una decisión, no debería considerarse tan solo el problema particular y aislado al que nos enfrentemos, sino también y, muy especialmente, el entorno del problema y sus dinámicas internas. En línea con el razonamiento presente en el estupendo artículo de Barrère Unzueta (2018), habría que tener en cuenta la perspectiva sistémica. Al menos, creo yo, así debería intentar hacerlo un político honrado, cabal e inteligente. Si tal y como señala Barrère, el derecho debe ser concebido como una *práctica*, más que como un conjunto de normas, cuando su finalidad es la de eliminar la discriminación (derecho *antidiscriminatorio*) (cf. *ibíd.*, p.37), con mayor motivo el comportamiento de todo político ha de ser comprendido como una *práctica* orientada a un *fin*. Si es honesto, conoceremos mediante su programa electoral cuál es ese fin, que en el mejor de los casos conllevará entre otros la transparencia de los sistemas de poder y con él la ruptura de normas sistémicas que provoquen daño ya sea en forma de discriminación o de cualquier otro tipo.

En definitiva, se pueden cometer errores muy diferentes en lo práctico y en lo moral. Entenderlo resulta importante, pues tan solo cuando entendemos las pérdidas a las que nos enfrentamos a nivel práctico, podemos plantear compromisos realistas a nivel moral. Dicho esto, hablemos ya con algo más de detenimiento del sesgo de omisión. Al fin y al cabo, es el protagonista de este libro. En la primera sección dijimos que se trata “de la inclinación a considerar como peor una acción que tiene como consecuencia un daño, que una omisión cuya

consecuencia es un daño equivalente o incluso mayor”. ¿Es el sesgo de omisión un error, o el producto de una estrategia bien construida? En lo práctico y en lo moral, existe un amplio grupo de investigadores que, tomando como modelo normativo el utilitarismo, se ha decantado por considerarlo un error:

[...] gran parte de la investigación sobre “heurística moral” adquiere su mayor sentido si pensamos que el utilitarismo —la teoría según la cual la mejor opción es aquella que hace el mayor bien (o, equivalentemente, el menor daño, puesto que no hay punto cero en utilidad)— es adoptado, al menos de forma tentativa, como punto de comparación [...] (Baron, 2013, p.2, mi traducción)²¹

¿Por qué debería ser peor, por ejemplo, que muera un niño a causa de la vacuna que le pusimos, que a causa de la enfermedad que no logramos evitar por decidir no ponerle la vacuna (*cf.* Ritov y Baron, 1990)? El resultado es el mismo, y sin embargo, más allá de toda reflexión, nos sigue pareciendo intuitivamente menos malo lo segundo que lo primero. ¿A qué se debe esta discrepancia? DeScioli y Kurzban (2009) apuntan a problemas estratégicos, a ‘juegos’ con los que nuestros antepasados se habrían encontrado con frecuencia, y que pudieron haber moldeado nuestros sistemas cognitivos, también en lo relativo a la intuición moral. Se tratarían, según estos autores (*ibíd.*, pp.284-286), de juegos morales que incluirían por lo general tres tipos de jugadores:

²¹ “[...] much of the research on “moral heuristics” makes the most sense if we think that utilitarianism — the theory that the best option is the one that does the most overall good (or, equivalently, least harm, since there is no zero point for utility) — is at least tentatively adopted as a point of comparison [...]”

los perpetradores, las víctimas potenciales y los censores. Los perpetradores buscan cumplir con sus objetivos aun a pesar de producir daño a una segunda persona (la víctima), aunque siempre reduciendo en lo posible tanto el riesgo de venganza por parte del afectado, como de sanción por parte de testigos y censores. Las víctimas potenciales, por su parte, buscan evitar cualquier daño, bien a través de una abierta disposición para la venganza, o del apoyo de terceras personas, ya sean aliadas o censoras. Esta figura de una tercera persona que condena, no es habitual entre los animales (*ibíd.*, pp.292-293), resulta difícil de explicar, y en el caso de los seres humanos requiere de condiciones adecuadas y un considerable esfuerzo de convicción. El censor también está jugando, y sabe que un error puede tener consecuencias negativas para él. A la hora de apoyar a la posible víctima, y de sancionar al perpetrador, cuanto más abundantes y claros sean los argumentos y las pruebas que se hagan públicas, menos espacio quedará para la réplica y, con ello, también, para la represalia. Para una tercera persona no directamente afectada por la situación, tan solo tendrá sentido sancionar cuando la intención moralmente reprochable del perpetrador sea clara. De no ser así, toda sanción podría volverse en su contra. Esta información es relevante para el perpetrador, quien procurará alcanzar sus objetivos dejando el menor rastro posible, y en particular, evitando la acción directa. Mientras que una omisión puede ser el fruto de un descuido o de una desafortunada indecisión, una acción difícilmente puede desvincularse de sus consecuencias. En esta línea, DeScioli, Christner y Kurzban (2011) proponen dos experimentos con los que probar el valor estratégico de la omisión. En ambos experimentos se distinguen tres

participantes: el *receptor* (que recibe 1 dólar por parte del experimentador), el *tomador* (que toma para sí mismo parte del dinero del *receptor*, por acción u omisión), y el *penalizador* (que puede castigar al *tomador* quitándole una parte del dinero extraído: hasta 30 centavos). En el primero de los experimentos, el *tomador* tiene la opción de apropiarse de 10 ó 90 (comisión egoísta) centavos del *receptor* durante los primeros 15 segundos. Si en lugar de esto prefiere esperar a que se agote el tiempo (omisión egoísta), recibirá 85 centavos y el *receptor* se quedará sin nada. En el segundo experimento, las condiciones son las mismas salvo que durante los primeros 15 segundos, el *tomador* puede decidirse también por un reparto al 50%. El penalizador aparecerá en algunas de las realizaciones de los experimentos y no en otras (se trabaja con dos condiciones: posibilidad de castigo / sin posibilidad de castigo). Al analizar los resultados, los autores observan lo siguiente:

[...] los participantes utilizaron omisiones estratégicamente, eligiendo con más frecuencia la omisión cuando se les podía castigar. A menudo eligieron omitir a pesar del hecho de que las omisiones destruyeran valor, redujeran las ganancias globales en un 15%, y proporcionasen para ambos, tomadores y receptores, ganancias inferiores que las proporcionadas por las comisiones egoístas. Más aún, las omisiones egoístas, a pesar de ser peores para todo el mundo, fueron menos penalizadas que las comisiones egoístas. Inferimos que *la preferencia por la omisión es estratégica* [mi cursiva]: las personas eligen las omisiones para evitar que terceras partes les condenen y castiguen. (DeScioli *et ál.*, 2011, p.445, mi traducción)²²

²² “[...] participants used omissions strategically, choosing omission more frequently when there was the possibility of punishment. Participants often chose omission

Si DeScioli y compañía tuvieran razón, entonces desde un punto de vista pragmático el sesgo de omisión no sería un error sino el producto de una estrategia social que habría sido incrustada por el tiempo en nuestro material genético. Desde un punto de vista moral, sin embargo, el sesgo de omisión no dejaría de ser un error. En los experimentos anteriores la omisión del *tomador* supone para el *receptor* no recibir ni un centavo. De hecho, es el único caso en el que el *receptor* lo pierde todo. Aun así, los *tomadores* se decantan mayoritariamente por esta opción sobre las demás cuando aparece la figura del *penalizador*. De esta forma, impiden que el *receptor* reciba ingreso alguno, a cambio de no ver sus propios ingresos mermados hasta los 60 centavos. El *tomador* se comporta de este modo de manera estratégica; ambos, *tomador* y *penalizador*, cometen un error moral.

Resulta interesante observar cómo las dinámicas sociales, y en particular la previsión o el temor a un comportamiento normalizado o posible por parte de nuestro entorno, puede conducir a decisiones moralmente –aunque no pragmáticamente– reprochables. Así, otro factor que tiene que ver con la no-acción es el así llamado *efecto espectador* (cf. Darley y Latané, 1968; Latané y Darley, 1968). Cuando se presencia en compañía de otros una situación de emergencia a la que se enfrenta un tercero, e incluso en ocasiones el propio grupo, la responsabilidad

despite the fact that omissions destroyed welfare, reduced aggregate payoffs by 15%, and had lower payoffs than selfish commissions for both takers and owners. Further, selfish omissions, despite being worse for everyone, were punished less than selfish commissions. We infer that *the preference for omission is strategic* [mi cursiva]: People choose omissions to avoid third-party condemnation and punishment.”

de intervenir se difumina a menudo entre los presentes. En este sentido, es mucho más probable recibir ayuda cuando el apuro se produce en una calle por la que pasea en ese momento un único peatón más, que cuando la calle está concurrida. Cuando se comparte el espacio con otros, se busca habitualmente el apoyo y aprobación de estos antes de intervenir públicamente en cualquier acontecimiento con viso de problemático. Es un mecanismo de defensa que si bien tiene todo el sentido desde un punto de vista pragmático, moralmente carece de él. El tiempo perdido, la no-acción, conllevan habitualmente un mayor daño para la víctima. De nuevo, la dinámica del grupo puede llevar a cometer el error moral de no actuar ante una situación de emergencia, bajo la premisa de que la omisión no será juzgada tan duramente como lo sería una posible intervención cuyo resultado acabara siendo negativo. El *juez* comete de este modo un error moral con el que influye en las decisiones diarias de los individuos, y que tiene importantes consecuencias en la vida práctica.

2. La pragmática de lo moral

2.1. Factores moderadores del sesgo de omisión

Si el sesgo de omisión es en general un error moral, que no pragmático, parece que evitarlo –y no caer por ello en este último– pudiera pasar precisamente por dotar de cierto valor pragmático a lo moral. Para ello, se podría comenzar, por ejemplo, por facilitar a *jueces, testigos, censores, observadores, evaluadores externos* –en concreto, esas terceras personas que observan, juzgan y toman decisiones– una actitud más crítica con la omisión y más indulgente con la acción errada. Así debería ser, entre otros, con los intentos razonables²³ de proporcionar ayuda a quien la necesita aun cuando estos acabaran finalmente por empeorar la situación. Recordemos que, de acuerdo con DeScioli y Kurzban, el comportamiento del agente depende en gran medida de la reacción que este prevea en el *juez*, quien a su vez buscará hacerse con suficientes argumentos –y apoyos– antes de emitir una sanción (o favorecer a la víctima). Si deseamos facilitar al censor una decisión que sea beneficiosa para quien recibe daño en el presente (o quienes podrían recibirlo en el futuro), dicho censor deberá sentir el apoyo de la mayoría, o al menos de un grupo significativo de personas.

²³ Un ‘intento razonable’ es aquel que lleva a cabo una persona razonable. Según Kahneman (2011, p.534) “[e]n el habla cotidiana decimos que una persona es razonable si es posible razonar con ella, si sus creencias concuerdan por lo general con la realidad y si sus preferencias están en consonancia con sus intereses y valores.”

Sabemos de la existencia de factores que tienden a intervenir de manera determinante en que la acción sea considerada en general menos deseable –y más sancionable– que la omisión, por más que las consecuencias de ambas sean igual de negativas. Entre estos factores se encuentran la percepción de causalidad, la proximidad física, o los valores protegidos (*cf.* Spranca *et ál.*, 1991; Baron y Ritov, 2009).²⁴ Todos ellos pueden proporcionar al *observador* razones acusatorias convincentes ante una acción, lo que a su vez los dota de valor pragmático. Así pues, la presencia de este tipo de factores cuando, como es habitual, se encuentran asociados únicamente a la acción, provoca un fortalecimiento de la frontera acción-omisión (es decir, de la diferencia percibida entre ambas), la cual se debilita considerablemente en ausencia de los mismos²⁵. Un ejemplo que se utiliza con frecuencia para ilustrar este hecho es el del tranvía (Foot, 1978, p.23). En una de las múltiples versiones de este dilema, un tranvía se aproxima a un grupo de cinco personas desprevenidas que se encuentran en ese momento sobre

²⁴ Las acciones nos parecen más causales que las omisiones, para que haya acción suele ser necesaria una cierta proximidad física, y además los valores protegidos tienen tendencia a serlo solo de las acciones.

²⁵ Conviene hacer una aclaración llegados a este punto: la ausencia de estos factores y, en consecuencia, el debilitamiento de la frontera entre acción y omisión, no suele suponer la condena de ambas (acción y omisión) en situaciones en las que las dos provocan daño, sino muy al contrario, la no sanción de ninguna de ellas. Nuestro objetivo es otro. Lo que nos proponemos es discriminar aquellos casos que requieran moralmente un debilitamiento de la frontera, y provocarlo mediante el hallazgo y potenciación de argumentos (en la búsqueda de apoyos) que permitan la sanción equivalente, o en ocasiones incluso superior, de la omisión respecto de la acción.

la vía. Nosotros observamos la situación desde un paso elevado próximo, aunque no lo suficientemente cerca como para poder advertirles con éxito del peligro. A nuestro lado se encuentra un muchacho gordo que, como nosotros, también contempla la escena horrorizado. Si no ocurre nada, el tranvía no podrá frenar a tiempo, y acabará matando a esas personas. No obstante, todavía hay una posibilidad de salvarlos: el muchacho a nuestro lado es lo suficientemente gordo como para detener con su cuerpo el vehículo antes de que se produzca la tragedia. Si lo empujamos a la vía, morirá, pero con nuestra acción habremos mantenido con vida a otras cinco personas. Sin duda es la opción menos mala desde una perspectiva utilitarista, a pesar de lo cual, resulta frecuente que una amplia mayoría de encuestados la considere moralmente inaceptable. Nos suele parecer menos reprochable *dejar morir* a cinco personas, que actuar y *matar* a alguien, por más que el número de víctimas sea inferior. ¿Ha leído el famoso cómic creado por Alan Moore y Dave Gibbons *Watchmen*, o visto la película? Millones de personas asesinadas, y un perpetrador que dice haber salvado a la Tierra del infierno de una III Guerra Mundial con su terrible acción de la que por cierto ha culpado a otro. Tiene razón, ha evitado una guerra nuclear salvando así muchas más vidas de las que ha segado. No obstante, los pocos que conocen lo ocurrido, lo desprecian. Desean denunciar los hechos, castigarlo, mas si lo hicieran expondrían públicamente su plan destruyendo de este modo el reciente compromiso de paz mundial que tantas vidas ha costado. ¿Castigo al asesino o silencio por la paz? Hay quien opta por lo primero a pesar de las consecuencias, o quien aun optando por lo segundo se siente culpable. En esta apreciación entran fuertemente en juego los llamados *valores*

protegidos, esto es, valores con los que en principio no se está dispuesto a negociar independientemente de las circunstancias, por ejemplo, la vida. Matar no es una opción. La vida es un bien demasiado importante como para intercambiarlo por cualquier otro. Dicho esto, ¿realmente podemos aplicar este razonamiento a los ejemplos anteriores? ¿Acaso no se negocia con la vida cuando se deja morir a cinco personas, o cuando se acepta como inevitable una guerra nuclear que acabará con cientos de millones? *Matar* y *dejar morir* parecen ocupar espacios muy diferentes en la general visión del mundo de los seres humanos y, en ella, la percepción de causalidad asume un lugar destacado:

En la vida cotidiana oímos con frecuencia la excusa ‘yo no he hecho nada’. Esa excusa tendría escaso efecto si significara tan solo ‘mi comportamiento ha consistido en una omisión’. Pensemos, por ejemplo, en lo absurdo que sería oírle decir a un padre en relación con la muerte por inanición de su hijo de seis meses, que estaba a su cuidado, que él ‘no hizo nada’, con el significado propuesto. Al contrario, cuando se presenta una excusa así [...] lo que se quiere decir es ‘yo no tengo nada que ver en esto’ y no simplemente ‘me limité a omitir acciones’. Es decir, lo que se pretende excusar es la participación en el resultado y no el modo de comportamiento. (Álvarez, 2017, p.280)

Del mismo modo que este padre, cuando en el dilema del tranvía *dejar morir* se alza como la opción menos perturbadora, lo hace en virtud de la aparente no participación en el resultado final: son esas cinco personas las que se han colocado imprudentemente sobre las vías, es el tranvía el que no está dotado de un sistema de frenado que le permita detener a tiempo y de manera segura el vehículo, etc.

El que haya alguien observando la situación junto a un chico gordo en un puente, es algo puramente accidental que no se percibe como causa de las muertes que sobrevendrán. Por el contrario, el empujar a alguien a las vías sí que es percibido como causa de muerte. La razón parece ser la proximidad e interacción física con la víctima. Si esta se difuminara, también comenzaría a hacerlo la frontera entre acción y omisión. Esto es lo que ocurre, precisamente, cuando se plantea una versión algo modificada del mismo dilema en la que la vida de las cinco personas depende de que se accione, o no, una palanca de cambio de vía. Incluso si hubiese alguien sobre la vía alternativa que pereciese como consecuencia del cambio (quizá el mismo chico gordo de antes), es habitual que una mayoría de sujetos considere moralmente aceptable accionar la palanca (Baron, 2013, p.3). El resultado de la acción es el mismo –se provoca una muerte evitando así otras cinco–, pero la consideración moral que le asignan los individuos, cambia. En esto, como ya hemos adelantado, parece tener mucho que ver la ausencia de interacción física con la víctima, quizás por la naturaleza que asociamos a quien habiendo realizado una acción que conlleva daño, es –o decide ser– testigo de sus efectos. Es probable que en tales casos consideremos algo más segura la intencionalidad maliciosa de quien actúa (entendida esta como la intención de causar un mal y no de prevenirlo, por más que el resultado final acabe minimizando el daño), y asimismo, por tanto, menos debatibles nuestros argumentos en su contra. Algo parecido podríamos decir también de las omisiones. Imaginemos que, en nuestra primera versión del dilema, junto al muchacho gordo, se encontrara una persona que no solo decidiera no hacer nada, sino que además, en lugar de apartar la vista, observara

hasta el final el atropello con una sonrisa (o incluso con gesto neutro). Este gesto dotaría de cierta intencionalidad a la omisión aproximándola de este modo, un poco más a la acción. Dicho esto, recordemos dos definiciones presentes en (Talja, 1985). La primera, es una definición de *omisión*; la segunda, de *contención*. Para Talja, un sujeto omite (*omits to*, *ibíd.*, p.237) cuando, a pesar de ser capaz, y disponer de una oportunidad y razón para hacer algo, no lo hace. Por otro lado, un individuo se contiene (*refrains from*, *ibíd.*, p.239) cuando pudiendo hacer algo, tiene la intención de no hacerlo y no lo hace. Según Talja, contenerse supone omitir²⁶, no siendo cierto el recíproco. Dicho de otra forma, mientras que quien se contiene, omite intencionadamente, cabe la posibilidad de que quien omite, no tuviera la intención de hacerlo. La acción, por el contrario, comparte con la contención su componente intencional, lo que debilita la frontera entre ambas (es decir, la diferencia percibida entre contención y acción). La *intención* es pues otro factor con evidente valor pragmático.

La intención –o más bien, la apariencia de intención– se encuentra en la base de al menos uno de los sesgos que hemos introducido hasta el momento (*cf.* sección 1.1), el sesgo de *indirecta*. Nos sentimos inclinados a considerar peor un daño que, en busca de un objetivo concreto, se inflige intencionadamente a otro, que un daño que, con el mismo

²⁶ Para que esto fuera cierto, la definición de *contención* que propone Talja debería ser ligeramente diferente, creo yo: un individuo se contiene cuando pudiendo hacer algo y *teniendo una razón para ello*, tiene la intención de no hacerlo y no lo hace. Esta es la definición que yo consideraré de contención.

objetivo, se inflige a alguien sin intención –aunque sí previsión– de perjudicarlo. Philippa Foot (1978, capítulo 2) distingue entre intención directa y oblicua²⁷, y observa además que esta distinción no se corresponde objetivamente con la que existe respectivamente entre *hacer* (actuar) y *permitir* (omitir), por más habitual que sea esta confusión:

Para verlo, basta tener en cuenta que es posible permitir que algo ocurra *deliberadamente* con la intención o bien de la ocurrencia misma del hecho, o como parte del plan de uno para obtener alguna otra cosa. Así, una persona podría querer la muerte de otra y permitir deliberadamente su muerte. [...] existe una amplia clase de cosas de las que se dice que son provocadas [brought about], en lugar de, o hechas [done], o permitidas [allowed], para las que ambos tipos de intención es posible. Así, es posible *provocar* la muerte de un hombre llevándolo al mar en un bote agujereado, y que la intención de su muerte pueda ser o directa, u oblicua. (Foot, 1978, pp.25-26, mi traducción)²⁸

²⁷ Se llama oblicua a la intención de una persona, *P*, de que ocurra un suceso, *s*, cuando, aunque la consecuencia *s* de su comportamiento es previsible, este no forma parte de la intención directa de *P*, esto es, *P* no busca que *s* ocurra.

²⁸ “To see this one has only to consider that it is possible *deliberately* to allow something to happen, aiming at it either for its own sake or as part of one’s plan for obtaining something else. So one person might want another person dead and deliberately allow him to die. [...] there is a large class of things said to be brought about rather than either done or allowed where either kind of intention is possible. So it is possible to *bring about* a man’s death by getting him to sea in a leaky boat, and the intention of his death may be either direct or oblique.”

En el sesgo de indirecta, se observa con claridad cómo se confunden omisión e intención oblicua en relación con algún otro actor que finalmente acaba siendo dañado. Veámoslo con un ejemplo. Imagine una situación en la que dos escritores conocidos entre sí, aunque no amigos, A y B, han decidido presentarse a un prestigioso premio de novela. Por circunstancias varias, B se entera de que A concurrirá al premio con una novela titulada 'Memorias de una roca' que al parecer es tan buena que hay quien la percibe ya como firme candidata al premio. B sabe además de la presencia en el jurado de un enemigo suyo muy poco honrado, C, a quien alguien le ha filtrado tanto su intención (la de B) de presentarse al concurso, como una de las palabras en el título de su obra: 'memorias'. Dada toda esta información, B decide hacer dos cosas: 1.- eliminar la palabra 'memorias' del encabezamiento de su obra; y 2.- no revelar a nadie esta información, tampoco a A. Cuando se emite el fallo, la novela de B se encuentra entre las finalistas, pero no la de A. Resulta probable que C confundiera esta obra con la de su enemigo, y en consecuencia la censurase inclemente frente a los demás evaluadores. B sale así doblemente airoso del percance: no solo ha conseguido soslayar el castigo de C, sino que además no tendrá que confrontarse con uno de los más firmes candidatos al premio en la final. Uno podría preguntarse entonces si en la decisión de B de no informar a nadie de las filtraciones a C, no hubo intención directa de perjudicar a A. Sea como fuera, y en ausencia de pruebas que lo confirmen, un *evaluador externo* podría optar, en consonancia con la omisión o no acción directa sobre A, por considerar posible una intención oblicua de B, lo que a su vez debilitaría toda obligación moral de denuncia

explícita del caso²⁹. Dicho esto, consideremos de nuevo la situación anterior, aunque esta vez con algunas modificaciones: imagine de nuevo a B como sabedor de que la novela de A es muy buena, y de que a su enemigo, C, destacado miembro del jurado, se le ha filtrado su intención (la de B) de concurrir al premio con una obra en cuyo encabezamiento figura la palabra ‘memorias’. Suponga además, como antes, que B conoce el título de A, esta vez, “Recuerdos de una roca”. En vista de toda esta información, B hace dos cosas: 1.- cambia el título de su novela para evitar que aparezca la palabra ‘memorias’ en él; y 2.- llama a A por teléfono e inicia con él una amplia conversación sobre la belleza intrínseca de ciertos términos del castellano, en particular la palabra ‘memorias’. Pasados unos días, A decide presentar su novela al concurso con un título diferente: “Memorias de una roca”. Como antes, B acaba siendo finalista, pero no A. En comparación con el escenario anterior, el comportamiento de B parece intuitivamente más reprochable. ¿Por qué? La acción sobre A, la charla que precede el cambio de título, se confunde aquí con cierta intención directa de hacer daño, si bien esta no es la única razón. Otro factor interesante que se observa en este ejemplo es la causalidad. La acción es igualmente confundida y percibida aquí como causa no obstante la inexistente transferencia física de fuerza que se observa entre B y A, o B y cualquier objeto conectado directamente con los acontecimientos (ordenador, lápiz, bolígrafo, etc.); dicho de otra forma, B no ha tomado de la mano

²⁹ De este modo, en lugar de una denuncia directa, esta podría convertirse –y así lo hace habitualmente– en un rumor. De él deriva una forma de censura que si bien desdibujada en su forma y origen, puede tener consecuencias muy directas en la vida de quien la padece, evitando por otro lado las posibles consecuencias negativas para el censor.

a A para cambiar el título del manuscrito de este, ni tampoco se ha servido directamente de un lápiz, teclado o bolígrafo para hacerlo. La ausencia de proximidad física no parece impedir por tanto, en línea con el así llamado ‘efecto acción sobre el juicio causal’ (*action effect for causal judgment*)³⁰, que la acción sea juzgada, también en estos ejemplos, como más causal que la omisión. En torno a este efecto, su explicación, y delimitación, Henne, Niemi, Pinillos, De Brigard y Knobe publicaron en 2019 un estudio en el que comparan dos posibles explicaciones del mismo:

Una explicación del efecto acción es que las personas juzgan que las acciones, a diferencia de las inacciones, tienen una conexión física directa con sus efectos y transfieren fuerza a sus efectos [...] Nosotros llamamos a esta explicación la *explicación generativa*. Una explicación alternativa de esta diferencia obedece a la visión de que el pensamiento contrafáctico afecta el razonamiento causal [...] En línea con este trabajo, nuestra nueva explicación sugiere que las personas están más inclinadas a considerar los contrafácticos de las acciones en comparación con el de las inacciones, y que esta propensión engendra el efecto acción. Nosotros llamamos a esta explicación la *explicación contrafáctica*. (*Ibíd.*, p.157, mi traducción)³¹

³⁰ Se denomina ‘efecto acción sobre el juicio causal’ a la tendencia a juzgar la acción como más causal que la inacción, y en particular, que la omisión.

³¹ “One explanation for the action effect is that people judge that actions, unlike inactions, have a direct physical connection to their effects and transfer force to their effects [...] We call this explanation the *generative explanation*. An alternative explanation for this difference relies on the view that counterfactual thinking affects causal reasoning [...] In line with this work, our new explanation suggests

Detengámonos por un momento en esta ‘explicación contrafáctica’. La primera pregunta que podríamos hacernos es por qué. ¿Por qué, de ser cierto, nos centramos con más frecuencia en los contrafácticos de la acción (es decir, en lo que podría haber sido de no producirse la acción), que en los de la inacción? ¿Es la explicación contrafáctica mejor que la generativa? Con respecto a esta última cuestión, parece que en virtud de los tres experimentos realizados y expuestos por Henne *et ál.* en su artículo, la respuesta se incline hacia el lado afirmativo. Sus resultados apuntan a la existencia de un efecto difícilmente explicable desde una perspectiva estrictamente generativa: el ‘efecto acción revertido’ (*reverse action effect*). Este efecto se observa en condiciones de ‘sobredeterminación’ (*overdetermination*), esto es, en condiciones en las que existe más de un principio, o estado, que en sí mismo es condición suficiente, aunque no necesaria, para la ocurrencia del suceso considerado. En estos casos, como decimos, se observa la reversión del ‘efecto acción’, o dicho de otra forma, la inacción se percibe en ellos como más causal que la acción. Veamos un ejemplo. Suponga que en el desempeño de sus funciones, la labor realizada por cierta ingeniera fuera sistemáticamente despreciada por sus compañeros. La mujer trabaja para una gran empresa en la que tan solo es posible cambiar de departamento una vez al año. Mañana es el día, y el jefe, conocedor del problema, se plantea la posibilidad del traslado. Hay cuatro departamentos en los que la ingeniera encajaría

that people are more inclined to consider the counterfactuals of actions, relative to those of inactions and that this propensity engenders the action effect. We call this explanation the *counterfactual explanation*.”

perfectamente dadas sus aptitudes. Sin embargo, en tres de ellos el responsable recuerda haber leído informes en los que se le alertaba del mal ambiente de grupo. El cuarto, por el contrario, es un departamento con una dinámica muy positiva. Desgraciadamente, no recuerda cuál es cuál. Si se equivoca y traslada a la mujer a uno de los tres primeros, es muy probable que en lugar de mejorar su situación, la empeore. ¿Qué hacer entonces? Estamos ante un caso de sobredeterminación puesto que existe más de un estado posible (el de formar parte de un grupo en el que la desprecian o a otro en el que el ambiente es malo) en el que se perpetúa el malestar de la ingeniera, de manera que si Henne *et ál.* tuvieran razón en la lectura de sus resultados experimentales, la omisión del jefe, esto es, el no traslado de la ingeniera a otro departamento, debería ser percibido entonces, en general, como más causal de la precaria situación de esta, que una acción que promoviera su traslado por más decepcionante que acabase siendo el desenlace. Si algo le importa al jefe el bienestar de su ingeniera y la opinión de sus empleados, promoverá el traslado. Así pues, por primera vez en el presente texto nos encontramos con un factor –el de la causalidad vía la sobredeterminación– que mueve a considerar menos deseable, y por tanto más sancionable, la omisión que la acción, aunque los efectos negativos de esta última acaben superando a los de aquella. La percepción de causalidad adquiere de este modo valor pragmático también para quien condena la omisión. Esto es importante, por lo que volveré sobre ello en la próxima sección. Entretanto, sigamos adelante.

Intentemos responder ahora muy brevemente a la otra pregunta que nos hacíamos: ¿Por qué tendemos a considerar los contrafácticos de la acción con mayor frecuencia de lo que consideramos los de la omisión? En un artículo de 2017, Icard, Kominsky y Knobe proponen una nueva medida de ‘fortaleza causal real’ (*actual causal strength*)³² en el que el muestreo de escenarios contrafácticos adquiere un papel protagonista. En esta línea, una de las hipótesis de la que parten los autores –precisamente la que nos interesa– afirma que la toma o no en consideración de un escenario contrafáctico depende de su alineación o no con las nociones de normalidad tanto estadística como prescriptiva:

La investigación existente proporciona cierto apoyo a esta hipótesis. Cuando a los participantes se les da una viñeta ilustrativa y se les pide que proporcionen un contrafáctico, es más probable que mencionen posibilidades que consideran estadísticamente frecuentes, aunque también posibilidades que consideran buenas desde un punto de vista prescriptivo [...] Además, cuando a los participantes se les da un contrafáctico y se les pide que evalúen en qué grado es relevante o merece la pena considerarlo, están más inclinados a evaluarlo como relevante en la medida en que este se ajusta a normas prescriptivas [...] (*Ibíd.*, p.85, mi traducción)³³

³² Los autores buscan con ello una medida que sea reflejo de los procesos psicológicos que moldean los juicios causales de los individuos (*ibid.*, p.84).

³³ “Existing research provides some support for this hypothesis. When participants are given a vignette and asked to provide a counterfactual, they are more likely to mention possibilities they regard as statistically frequent but also possibilities they regard as prescriptively good [...] In addition, when participants are given a counterfactual and asked to rate the degree to which it is relevant or worth

Al final, son las acciones las que parecen trasladarnos fuera de la normalidad: son las acciones humanas, por ejemplo, las que nos han trasladado de la normalidad climática a la crisis, y en este nuevo estado de *lo normal*, serán de nuevo las acciones humanas las que impidan la catástrofe (si es que conseguimos llegar a tiempo). Estamos tan familiarizados con el principio de inercia, que identificamos con insistencia ‘normalidad’ con ‘marco de referencia’, y ‘acción’ con ‘cambio’. Imaginemos que invitamos a comer a casa a una persona muy puntual (normalidad estadística³⁴), a pesar de lo cual esta no aparece por la puerta a la hora prevista. Probablemente, comencemos a preocuparnos casi inmediatamente. Junto con el hecho en sí (el de no haber llegado a su hora), comenzaremos a considerar posibles causas del retraso (¿atasco? ¿olvido? ¿avería?) en su mayoría generadas por el rápido e impaciente *Sistema 1*. Así, si al mirar el reloj, estuviéramos escuchando las noticias, es posible que en virtud del *sesgo de disponibilidad* (cf. sección 1.1) nuestro *Sistema 1* apuntara como posibilidad cierta a que nuestro invitado hubiera sufrido un accidente, lo cual sería sin duda un evento inesperado fruto a su vez de una acción desafortunada que habría impedido el curso acostumbrado de los acontecimientos. Algo parecido ocurre también con la normalidad prescriptiva.

considering, they are more inclined to rate a possibility as relevant to the extent that it conforms to prescriptive norms [...]"

³⁴ La normalidad estadística (en inglés, *statistical normality*) tiene que ver con lo habitual que resulta que ocurra algo, p.e. que haga buen tiempo aquí o que determinada persona llegue a su hora. La normalidad prescriptiva (en inglés, *prescriptive normality*) tiene que ver con cómo se supone en general que deben ser las cosas (cf. *ibíd.*, p.80).

En general, no nos planteamos las causas de los comportamientos esperables, los que nos intrigan son aquellos que o son irreverentes o chocan con la idea extendida (o incluso la propia) de cómo debería ser el mundo. Se piensa por tanto en lo inesperado como efecto, pero también, no lo olvidemos, como causa, puesto que a la naturaleza de lo excepcional se le asocia la capacidad de convertirse en poderoso perturbador de la normalidad que lo rodea, una normalidad que no siempre resulta aceptable para todos.

Dice la periodista Inger Díaz Barriga (2017) que “hay mayor riesgo en quedarse quieto, que en moverse”. Lo dice en referencia a la vida difícil que había llevado y continuaba llevando la mexicana Cristina Martínez. Cristina era por entonces inmigrante ilegal en los Estados Unidos. A lo largo de su vida, y hasta ese momento, había emprendido la huida en tres ocasiones –primero de su padre, luego de su marido maltratador y por último de su país–, había atravesado dos veces el desierto –dejando en ambas atrás a sus hijos– y había puesto en funcionamiento un local en Filadelfia que en 2016 fue reconocido como uno de los diez mejores restaurantes nuevos del país. Su vida era el retrato del cambio perpetuo en busca de una vida más segura y próspera. Cuando la normalidad es dolor y escasez, lo insólito se convierte en el elemento perturbador en el que se deposita la esperanza. Cuanto mayor sea el salto, se piensa, mayor será el premio si es que acaba habiendo premio. Si hay algo que nos quite habitualmente el sueño, más allá de la tragedia o el dolor físico, es la punzante incertidumbre sobre el devenir de nuestros actos: ¿Me habré equivocado al lanzarme? ¿Realmente tiene sentido todo este esfuerzo? ¿Y si fracaso,

qué haré entonces? Cuanto menos se tiene que perder o que ganar, mejor se duerme por las noches. De la aversión a la pérdida hablaremos en un instante, pero antes dediquemos un breve espacio a dos efectos relacionados con ella.

Primero, independientemente de la situación de cada cual, tal es la preocupación en general, la ansiedad, por alcanzar ciertos objetivos –sean los que sean– que aun cuando la probabilidad se sitúa claramente de nuestro lado, solemos estar dispuestos a pagar un alto precio por garantizar el desenlace esperado. A esto es a lo que se llama el *efecto de certeza* (cf. Kahneman, 2011, pp.406-407). Estar casi seguros de ganar, no garantiza ganar, pero casi. El éxito está tan próximo que todo horizonte discordante resulta imperdonable, tanto, que con objeto de garantizar un resultado ya previsible, se pueden llegar a aceptar condiciones más arriesgadas incluso o desfavorables que las que se dejan atrás. La película *El Padrino* da buen ejemplo de ello. Solicitar al Padrino su intermediación en un negocio es garantía de éxito, pero también supone asumir un contrato de reciprocidad por el que se accede a cumplir en el futuro con posibles encargos, algunos de los cuales pueden conducir con una probabilidad considerable a la cárcel o la tumba. Sin llegar a este nivel, piense en alguna plaza o concurso al que se haya presentado sabiéndose objetivamente el mejor candidato de los que se presentan.³⁵ ¿Ha intentado hablar con quien conociera a algún miembro del tribunal? ¿Se ha dirigido directamente a esa persona

³⁵ Suponemos además que el contexto general es el de un sistema serio en su normativa, del que participan una amplia mayoría de profesionales (no todos) que desempeñan con rigor su trabajo de evaluación.

con intención de sondearlo y *trabajárselo* un poco? No responda, pero sepa que si lo ha hecho, en el mejor de los casos estuvo muy cerca de cometer un delito. ¿Merecía la pena?

El segundo efecto nos traslada al otro lado del espectro. Situémonos ante una situación en la que ganar fuera altamente improbable, mas no imposible. El fracaso está casi garantizado pero, como antes, la posibilidad aunque ínfima de un desenlace distinto consigue provocar en nosotros un aumento desproporcionado de nuestras expectativas, esta vez de las de éxito. Es a lo que se conoce como *efecto de posibilidad* (cf. *ibíd.*). Tan pronunciado puede llegar a ser este efecto, que en ocasiones aceptamos asumir un precio desproporcionado a cambio de una esperanza mínima: es el caso, por ejemplo, de quien sin apenas conseguir salir adelante cada mes, se gasta a la semana 20 euros en un billete de lotería que en el mejor de los casos tan solo resultaría premiado una de cada 100.000 veces; o de quien empeña miles de dólares, con la consiguiente ruina económica de su familia, por un tratamiento médico para uno de sus hijos, que tan solo garantiza una posibilidad entre 100 de mantenerlo con vida. Por supuesto, dicho esto, aun cuando se es consciente de caer en la irracionalidad, no siempre resulta asumible confrontarla: ¿quién daría por perdida a su hija, por muy racional que esto fuera, aunque su empecinamiento comprometiese gravemente el futuro de sus demás vástagos? Hay cuestiones difícilmente abordables desde un punto de vista racional. La pregunta que cabría plantearse pues es si a pesar de la dificultad y el dolor, deberíamos al menos intentar prevenir un más que presumible mal mayor, previendo el dilema y facilitando que, llegado el momento,

la decisión ya estuviera tomada. Así ocurre con los testamentos vitales, o así debería ocurrir. Quien toma la decisión con antelación a que sobrevengan los acontecimientos es el futuro enfermo, evitando de esta forma a la familia una dolorosísima toma de decisiones. Otra opción, claro está, sería ceder ciertas resoluciones a máquinas adecuadamente programadas. ¿Algún voluntario?

Por último, para concluir esta sección dedicada a factores moderadores del sesgo de omisión, detengámonos por un momento en uno más de entre ellos si bien ligeramente diferente de los que hemos ido considerando hasta ahora: la *aversión a la pérdida*, esto es, la tendencia a sentir más intensamente pérdidas, que ganancias equivalentes (*cf.* Kahneman, 2011, cap.26). La diferencia de este con el resto de factores reside en su valor pragmático, que en este caso no viene dado por la utilidad argumental que proporciona, sino por su influencia directa en el estado emocional del *testigo*.

Recordemos los experimentos realizados por DeScioli *et ál.* en 2011 a los que ya nos referimos más arriba (*cf.* sección 1.3). Imaginemos ahora que los modificásemos levemente de manera que cada participante tuviera que intervenir en dos realizaciones seguidas del mismo con la peculiaridad de que las reglas les obligasen, a *receptor* y *penalizador*, a intercambiar papeles tras la primera de ellas. De plantearse así los experimentos, es posible que se produjera una inversión en la tendencia observada por los autores en su artículo. Quizá, en correspondencia con los ingresos que la decisión del *tomador* permite conservar al *receptor*, se tendiera a sancionar la omisión de aquel con más dureza que

cualquiera de sus acciones. Si así fuera, cobraría entonces relevancia la siguiente hipótesis: la perspectiva probable por parte del *penalizador*, *juez*, *censor*, etcétera, de convertirse en víctima de su propia decisión, influye en su evaluación de los acontecimientos, y por ende en su proceder frente a los mismos (*cf.* San Ginés, 2017). Subyace a esta hipótesis una aversión frontal a convertirnos en perdedores, que a su vez proporcionaría una vía alternativa por la que dotar de valor pragmático a lo moral. Pensemos en los miles de refugiados españoles que huyeron de España hacia Francia tras la Guerra Civil. No resulta difícil encontrar a quien califique –con más de un dato en la mano– de decepcionante –por carente de la suficiente humanidad– la gestión que las autoridades francesas hicieron entonces de los muchos refugiados que huían de nuestra guerra. Pasadas las décadas, sin embargo, tampoco resulta difícil encontrar a quien –también con datos– justifique la gestión que está haciendo la Unión Europea de los miles de refugiados sirios que actualmente llaman a sus puertas. En ocasiones, ambos discursos confluyen en una misma persona. ¿Esquizofrenia? No, tan solo el efecto de una mayor o menor identificación con la víctima. Ser juez y parte no es en general lo más recomendable, el apego por nuestro propio bienestar o el de alguien próximo puede conducirnos –y de hecho nos conduce habitualmente– a tomar decisiones muy dañinas para el conjunto, a pesar de lo cual, como ya hemos visto (*cf.* Sección 1.3), lo habitual es que seamos ambas cosas. Como censores formamos parte de un juego moral del que deseamos salir siempre airosos y, en lo posible, poco dañados. Así es como la omisión se erige con frecuencia en la opción estrella, y es asimismo la razón por la que un relato que sitúe potencialmente al censor en el lugar de la víctima puede ayudar

a equilibrar su decisión haciéndola menos reprochable desde un punto de vista moral, y no por ello menos útil desde un punto de vista pragmático. Si nuestro objetivo era reducir el error moral y evitar caer en el pragmático, parece que vamos en la buena dirección.

2.2. ¿El fin del error moral?

Ya lo hemos dicho (*cf.* Sección 1.3), el sesgo de omisión es por un lado el producto de una estrategia social que aún hoy continúa teniendo sentido desde un punto de vista pragmático para quien omite; y por otro, un error moral que puede provocar importantes daños a quien lo sufre. Basta recordar el caso dolorosísimo de Iñaki Zubizarreta para hacerse una idea de lo graves que pueden llegar a ser las consecuencias tanto de las omisiones, como de los sesgos que nos llevan a no juzgar a estas con la suficiente dureza. En una entrevista concedida a David Camps en 2019, Zubizarreta recuerda la traumática época en la que un continuado capítulo de acoso escolar lo condujo al borde del suicidio:

[...] hubo un día que estos chavales hicieron la broma [...] fue uno de ellos que se fue al baño, cagó [...] y con todo allí, me cogieron entre todos, me golpearon, y me metieron la cabeza dentro hasta que la mierda me entró en la boca. [...] cuando fui donde la profesora pues, le comenté lo que había pasado, y ella le quitó importancia como “son cosas de chavales, apáñate”. En aquel momento ya es [...] cuando toqué fondo, vi que lo único que podía hacer era quitarme del medio por el bien de todos, y me acuerdo que me despedí de mis padres, me despedí de mi hermano, y me fui al acantilado de la Galea [...] me fui a suicidar. (Transcripción literal, minuto 15:50)

Afortunadamente no lo hizo. El joven Zubizarreta decidió al fin aferrarse a la vida. Consiguió salir adelante donde otras víctimas no encontraron la fuerza para hacerlo: tan destruida puede quedar una persona, y tan insuficiente puede resultar el apoyo recibido, si es que recibe alguno. Su narración es un aviso desolador, una llamada de atención hacia quienes evalúan, juzgan, se posicionan: todos. En caso de tragedia, la responsabilidad de los acosadores se suele manifestar con claridad; la de las docentes o testigos con autoridad, no siempre. A día de hoy, todavía hay quien tiene dudas al respecto, las mismas que explica el sesgo de omisión, y que suponen un error tan pernicioso como difícil de confrontar por quienes continúan padeciendo este tipo de maltrato. Sin embargo, resulta evidente que algo ha cambiado desde los años '80. En la actualidad lo habitual es no entender la abierta impasibilidad de ningún docente ante una agresión mínimamente similar a la que describe Zubizarreta en el podcast. Este es un hecho interesante y, en mi opinión, de gran importancia. ¿Qué es lo que ha ocurrido en este tiempo? ¿Qué es lo que ha cambiado? Son cuestiones a las que intentaremos ofrecer una respuesta más adelante, pero antes volvamos a la que es nuestra pregunta estrella:

¿Es posible evitar el error moral sin caer en el error pragmático?

Mi respuesta es afirmativa y, como indiqué más arriba, creo que para conseguirlo nuestro objetivo debe ser *dotar de valor pragmático a lo moral*. Ahora bien:

- ¿Cómo se hace tal cosa?
- ¿Quién o qué tiene la facultad de hacerlo?

En relación con la primera cuestión propongo dos caminos posibles.
Para dotar de valor pragmático a lo moral se puede:

- a) debilitar la frontera entre acción y omisión, o dicho de otro modo, hacer que la omisión se parezca algo más a la acción;
- o
- b) convertir al juez en parte.

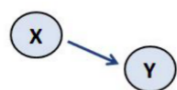
De b) hablamos ya en la sección anterior, de a) también aunque sin llegar a concretar demasiado. Hagámoslo ahora. Hemos visto que existen factores –como la percepción de causalidad y de intencionalidad, los valores protegidos, o la proximidad física– que contribuyen a establecer –y fortalecer– una cierta diferencia entre acciones y omisiones, o continuando con la terminología que venimos utilizando, su frontera. La razón de ello parece radicar en la asimetría con la que acciones y omisiones son vinculadas en mayor o menor medida con cada uno de los factores mencionados. Por ejemplo, la proximidad física –más aún cuando se trata de interacción– es frecuentemente asociada con la acción –no con la omisión–, lo que ocurre también con la causalidad y la intencionalidad. De los valores protegidos, por su parte, suele exigirse que se preserven por omisión más que por acción, esto es, que se adquiera el compromiso de no actuar sobre ellos mermándolos.

Los valores protegidos, señalan Baron y Spranca (1997, p.3), “existen en el juicio, pero no pueden existir enteramente en la acción”.³⁶ Hecho este recordatorio, parece evidente la existencia de al menos dos vías por las que debilitar la frontera que separa acciones y omisiones de forma que al hacerlo –y he aquí precisamente lo que buscamos– se igualen las razones acusatorias que preceden toda asignación de responsabilidad. La primera vía consiste, consideradas una acción y una omisión –ambas conectadas con el mismo daño–, en desligar de la primera aquellos factores asociados a ella que la alejan de la omisión; la segunda, en propiciar el acercamiento entre acción y omisión mediante la vinculación de estos mismos factores también a la omisión. En el primer caso es la acción la que acaba asemejándose a la omisión; en el segundo, es la omisión la que se acerca a la acción. Esto último es justamente lo que nos interesa. Nuestro objetivo debe ser que las omisiones recuerden a acciones a la hora de ser juzgadas, no lo contrario (*cf.* nota 25), si lo que pretendemos es evitar el error moral. La teoría está clara, ¿pero cómo hacer esto en la vida real? Veámoslo a continuación con un caso muy concreto.

³⁶ “[...] exist in judgment, but cannot fully exist in action”. Si bien los valores protegidos suelen asociarse más con prohibiciones contra la acción que con compromisos en favor de ella –lo acabamos de señalar– no debe obviarse sin embargo que de lo contrario también existe evidencia. Como dicen Tanner y Medin (2004, p.185), aunque “[o]verall, the dominant interpretation is that PVs [Protected Values] are deontological *prohibitions against action* that shape a *tendency toward omissions* [...] there is related research on environmental behavior that suggests that PVs are not only about prohibitions but can also be associated with *commitment to action*.” Su estudio es un ejemplo de ello.

Centrémonos en un solo factor para simplificar las cosas –la percepción de causalidad– e imaginemos que A y O representasen respectivamente una acción y una omisión conectadas ambas con el mismo daño. Lo que pretendemos a continuación es conseguir que la omisión sea percibida tan causal como lo es la acción. Ya hablamos en la sección anterior del llamado ‘efecto acción sobre el juicio causal’, a saber: la tendencia a percibir y considerar la acción como más causal que la omisión. Apuntábamos también entonces a las dos posibles explicaciones de este efecto presentes en el artículo de 2019 de Henne *et ál.* –la generativa y la contrafáctica–, y a la preferencia de los autores, que también es la nuestra, por la segunda de ellas. Según la explicación contrafáctica, el juicio causal que solemos formarnos de un comportamiento en relación con un posible efecto del mismo, depende del resultado de la evaluación previa de una muestra de escenarios contrafácticos, todos ellos generados de manera intuitiva a partir tanto del comportamiento en cuestión como de las circunstancias que lo rodearon. En esta línea, el ‘efecto acción sobre el juicio causal’ sería por tanto consecuencia del tipo de muestras generadas. Por ejemplo, si nos encontramos ante el caso de una persona que empuja a otra que no sabe nadar a una piscina donde finalmente acaba ahogándose, es muy posible que a la hora de decidir la causa del trágico desenlace nos planteemos con mayor insistencia qué habría pasado si el empujón no se hubiese producido, que lo que habría ocurrido si la víctima hubiera sabido nadar o hubiese tenido un flotador cerca. El empujón nos parecerá más o menos causal dependiendo de la selección de escenarios contrafácticos que imaginemos y de la forma en que respondamos a ellos.

Así pues, la cuestión relevante para nosotros en relación con la percepción de causalidad –y su manipulación³⁷– es cuál es esa muestra de escenarios contrafácticos que suele ser considerada según el caso. Con el fin de responder a ella, partamos de la medida propuesta en Icard *et ál.* (2017) de ‘fortaleza causal real’ que ya mencionamos más arriba (*cf.* sección 2.1), y detengámonos ahora en su expresión formalizada (*ibíd.*, p.86):



$$\kappa_P(X,Y) =_{\text{(def)}} P(X=0) P^{\nu}_{X=0}(Y=0) + P(X=1) P^{\sigma}_{X=1}(Y=1)$$

‘X’ e ‘Y’ son variables aleatorias que se corresponden con eventos que pueden o no ocurrir, y en consecuencia toman valores 1 y 0, respectivamente, en función de que se den o no. $\kappa_P(X,Y)$ es la fortaleza con la que X causa Y bajo una distribución de probabilidad P . Esta última, P , puede leerse como una medida de *normalidad*, o dicho de otra forma, de lo *normal* que resultan X e Y, ya sea desde un punto de vista *estadístico* (lo normal que resulta, por ejemplo, que llueva en invierno, o que el secretario escriba con lápiz rojo), o *prescriptivo* (lo normal que nos parece que debería ser, entre otros, el que se cierre la puerta inmediatamente después de salir de un establecimiento, o el que se le lean sus derechos a un detenido). $P^{\nu}_{X=0}$ y $P^{\sigma}_{X=1}$ son respectivamente la probabilidad P condicionada a que $X=0$,

³⁷ Recordemos que lo que buscamos es provocar que la omisión parezca tan causal como la acción.

y la probabilidad P condicionada a que $X=1$, esto es, la probabilidad condicionada a que no se dé, o sí, la supuesta causa X cuya fortaleza causal se pretende medir. Pues bien, hecha ya la necesaria traducción de símbolos, la fortaleza con la que X causa Y es definida por Icard *et ál.* como la suma de dos valores. Uno tiene que ver con lo necesario que resulta X para que se dé Y (*necesidad real*):

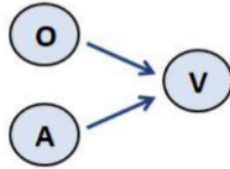
$$\kappa_P(X,Y) =_{(\text{def})} F(X=0) F_{X=0}^v(Y=0) + P(X=1) P_{X=1}^o(Y=1)$$

El otro, con lo suficiente que resulta X para que se dé Y (*suficiencia robusta*):

$$\kappa_P(X,Y) =_{(\text{def})} P(X=0) P_{X=0}^v(Y=0) + F(X=1) F_{X=1}^o(Y=1)$$

Por tanto, de acuerdo con esta definición, y respondiendo ya a la pregunta que nos formulábamos hace un momento, podría decirse que, de ser correcta la propuesta de Icard *et ál.*, la muestra de contrafácticos de los que dependerían nuestros juicios causales variaría en función de lo *normal* (normalidad estadística o prescriptiva según las circunstancias) que sea la potencial causa, X , que estemos considerando. Así, mientras que si X fuera plenamente *normal*, tan solo consideraríamos contrafácticos en los que X ocurre (puesto que $P(X=0) = 0$), en caso de que X fuera plenamente *anormal*, los únicos contrafácticos que consideraríamos serían aquellos en los que X no ocurre (puesto que $P(X=1) = 0$). Dicho de otro modo, cuanto menos *normal* sea que X ocurra, mayor será el peso en la muestra, de los contrafácticos en los que X no ocurre, es decir, con más insistencia nos cuestionaremos qué

habría pasado de no ocurrir X. Veamos esto y sus consecuencias con un ejemplo concreto: el del acoso escolar en los años '80 con el que comenzamos la sección.



‘A’ representa el acoso activo, ‘O’ la omisión de cuidado por parte de la profesora, y ‘V’ el sufrimiento de la víctima. De conformidad con el testimonio de Zubizarreta, damos por supuesto que para que el sufrimiento se manifieste en su grado extremo deben ocurrir ambas: la acción de los acosadores y la omisión de la profesora. En este contexto, y partiendo de la medida κ_p , las dos cuestiones que debemos plantear son las siguientes: ¿Cuán causal del sufrimiento extremo de la víctima era percibido por aquel entonces el comportamiento de los acosadores? ¿Cuán causal del sufrimiento extremo de la víctima era percibido el comportamiento de la profesora?

Comencemos por el de los acosadores. El suyo era un comportamiento a todas luces *anormal*, desde un punto de vista prescriptivo al menos,³⁸

³⁸ Incluso si el acoso hubiese sido en aquella época un hecho frecuente, existen estudios en los que se pone de manifiesto el mayor impacto que parecen tener sobre los individuos las normas prescriptivas que las estadísticas (*cf.* Icard *et ál.*, 2017, p.81, sec.2.1). Estaría pues justificado que nos centrásemos en ellas.

aun en la España de hace 35 años, luego el segundo sumando de la medida de ‘fortaleza causal real’ κ_P desaparece, o casi ($P(A=1)$ próximo a 0):

$$\kappa_P(A,V) =_{(\text{def})} P(A=0) P_{A=0}^V(V=0) + \cancel{P(A=1) P_{A=1}^V(V=1)}$$

Los escenarios contrafácticos considerados por entonces debían ser por tanto escenarios en los que A no ocurriera: ¿habría experimentado la víctima un sufrimiento extremo sin acoso activo? La respuesta, en apariencia claramente negativa ($P_{A=0}^V(V=0)$ próximo a 1), supone la *necesidad real* de que existan acosadores activos para que llegue a producirse un sufrimiento extremo. De ahí la percepción general de que el comportamiento de los acosadores era *fuertemente causal*.³⁹

Vayamos ahora con la profesora. En los años '80 del siglo pasado, lo *normal* ante conflictos entre jóvenes (tanto desde un punto de vista estadístico como prescriptivo) era no hacer nada, o más precisamente, omitir. En consecuencia, no es el segundo, sino el primer sumando de la medida el que esta vez tiende a desaparecer de la fórmula ($P(O=0)$ próximo a 0):

$$\kappa_P(O,V) =_{(\text{def})} \cancel{P(O=0) P_{O=0}^V(V=0)} + P(O=1) P_{O=1}^V(V=1)$$

Así pues, a diferencia de lo que vimos antes, los escenarios contrafácticos considerados debían ser principalmente aquellos en los

³⁹ Observemos que el valor de $P(A=0) P_{A=0}^V(V=0)$ sería muy próximo a 1, y que $0 \leq \kappa_P(.) \leq 1$.

que ocurriera O, esto es, escenarios en los que la profesora omitiera. Entre ellos parece claro además que cabría encontrar bastantes en los que la víctima no sufriera al extremo por más elusiva que fuera la actitud de la profesora, escenarios, por ejemplo, en los que no se produjese el acoso. La omisión de la docente, por tanto, no se habría manifestado entonces, años '80, como una condición suficiente (*suficiencia robusta*) del sufrimiento extremo del alumno, y en definitiva tampoco como un factor *fuertemente causal* del mismo.

En conclusión, en los años 1980 las acciones de acoso entre jóvenes se percibían como mucho más causales de sufrimiento en la víctima, que la omisión de socorro o cuidado por parte de los adultos. Afortunadamente, ya lo indicamos más arriba, las cosas han cambiado mucho en estos años. Veamos por qué.

Actualmente, comportamientos como el de la entonces profesora de Zubizarreta no se perciben ya como *normales*. Se entiende que los adultos pueden y deben intervenir ante conflictos graves entre jóvenes. Así pues, si a día de hoy nos preguntásemos por la *fortaleza causal* de la omisión sobre el sufrimiento extremo de la víctima, nos encontraríamos con que se ha producido un cambio en la fórmula:

$$\kappa_P(O,V) =_{(\text{def})} P(O=0) P_{O=0}^V(V=0) + P(O=1) P_{O=1}^V(V=1)$$

Dada la *anormalidad* (tanto prescriptiva como estadística) que supone hoy la no acción, podemos decir que $P(O=1)$ se aproxima a 0, y que por tanto es el segundo sumando –que no el primero– el que desaparece

o casi. El cambio en la percepción de lo que es o no *normal* trae asociado un cambio de foco que supone tanto la toma en consideración de escenarios contrafácticos en los que la omisión no ocurre, como la verificación vía estos mismos escenarios de la condición –fundamental en este caso– de *necesidad real* (no de *suficiencia robusta*). Si se llegase a la conclusión –como así parece– de que en estos escenarios en los que la profesora no omite, tampoco sufre al extremo la víctima, entonces la omisión sería considerada un factor *fuertemente causal* de sufrimiento, que es precisamente lo que ocurre en la actualidad.

A lo largo de tres décadas ha cambiado profundamente lo considerado *normal*, y con ello también la percepción de causalidad, lo que ha provocado un acercamiento entre acción y omisión por debilitamiento de su frontera (la omisión es vista tan causal, o casi, como la acción). A día de hoy nos parece tan responsable –o casi– el profesor que omite asistencia a una víctima, como el compañero de clase que actúa acosándola. Estamos ante el ejemplo práctico de que el error moral puede corregirse ampliamente sin caer por ello en el error pragmático. Todo gracias a un cambio de percepción en la *normalidad*. Parece que vamos por el buen camino. Sigamos adelante.

Acabamos de ver *cómo* se puede dotar de valor pragmático a lo moral debilitando la frontera entre acción y omisión, y esto a través de un cambio en la percepción *causal* motivado a su vez por otro cambio, el de lo que se considera o no *normal*. La pregunta que debemos hacernos ahora es ¿*quién*?, o de manera algo más apropiada, ¿quién o qué tiene la facultad de cambiar la percepción general de *normalidad*?

Volvamos al ejemplo del acoso escolar. A lo largo del tiempo son muchos los afectados que se han decidido a relatar la dolorosa situación en la que se encontraron inmersos alguna vez, aun sin disponer de la simpatía y comprensión de quienes escuchaban. Como cada palabra cuenta, con el conjunto de todas ellas se fue conformando lentamente una conciencia social en torno al sufrimiento de los acosados y la responsabilidad de quienes teniendo autoridad no reaccionaban en favor de la víctima, una conciencia social que acabó por impregnar las instituciones en forma de protocolos y normativas. Este fue el paso determinante: el de una institución al margen, a una institución comprometida frente al acoso. No olvidemos que las herramientas de las que dispone cualquier institución –principalmente pública, pero no solo– en su intento por cambiar la percepción de lo considerado *normal* por sus ciudadanos son notables: las leyes son importantes (su elaboración y entrada en vigor), imprescindibles incluso, pero más importante aún es la construcción de narrativas afines a las mismas. Son estas narrativas las que garantizan en última instancia su durabilidad. Retomaré este punto en un instante, pero antes planteémonos la siguiente cuestión: ¿son las instituciones los únicos entes con capacidad de cambiar percepciones de *normalidad*? Yo no lo creo.

Haga el siguiente ejercicio de memoria. ¿Cuántas veces ha mostrado a sus compañeros o responsables su no alineación con formas de trabajar, actitudes o comentarios presentes en su entorno laboral? Piense también en alguna situación en la que usted haya alzado su voz por considerarse víctima de una injusticia. ¿Cuántos compañeros

la apoyaron? Por último, piense en los colegas o compañeros de trabajo, a los que usted ha apoyado en público alguna vez. ¿Ya? Existe un fenómeno muy extendido que probablemente haya experimentado usted mismo en algún momento de su carrera: se trata del llamado *silencio del empleado*. En palabras de Morrison y Milliken (2003, p.1353, mi traducción):

Hay muchos tipos diferentes de cuestiones sobre las que la gente en organizaciones guarda silencio, y muchas razones por las que la gente puede elegir guardar silencio. Un empleado o empleada puede permanecer callado acerca de prácticas poco éticas que haya observado, por ejemplo, por miedo a ser castigado. Los miembros de un grupo pueden elegir no expresar opiniones discrepantes para mantener el consenso y la cohesión en el grupo. Por tanto, el silencio puede ser causado por miedo, por el deseo de evitar expresar malas noticias o ideas que no sean bien recibidas, y también por presiones normativas y sociales existentes en los grupos.⁴⁰

Es posible que haya ciertas prácticas habituales en el grupo de trabajo de su empresa, que le sorprendieran o parecieran poco razonables al principio, pero de ser este el caso es asimismo muy posible que las asumiera como *normales* una vez transcurrido no demasiado tiempo.

⁴⁰ "There are many different types of issues that people in organizations are silent about and many reasons why people may elect to be silent. An employee may keep quiet about unethical practices that he or she has observed, for example, out of fear of being punished. Members of a group may choose to not express dissenting opinions in the interest of maintaining consensus and cohesiveness in the group. Thus, silence can be caused by fear, by the desire to avoid conveying bad news or unwelcome ideas, and also by normative and social pressures that exist in groups."

Eso, por supuesto, siempre que usted no se viera directamente afectado por ellas, claro. Cuenta Arendt (1963/1964, sección 2: "The Accused", mi traducción) que:

[...] los jueces [...] eran demasiado buenos, y quizá también demasiado conscientes de los fundamentos mismos de su profesión como para admitir que una persona "normal" media, sin discapacidades mentales, que no estuviera adoctrinado, ni fuera un escéptico respecto a la integridad humana, pudiera ser perfectamente incapaz de distinguir el bien del mal. [...] Su razón descansaba en el supuesto de que el acusado, como toda "persona normal", debía haber sido consciente de la naturaleza criminal de sus actos, y Eichmann era ciertamente normal en la medida en que "no era una excepción dentro del régimen Nazi". Sin embargo, en las condiciones del Tercer Reich tan solo podía esperarse de las "excepciones" que reaccionaran "con normalidad".⁴¹

Así de voluble es la *normalidad*. Así de voluble es el individuo. Lo *normal*, lo aparentemente *normal*, o lo que debería resultarnos *normal* son cuestiones distintas y en absoluto sencillas, que dependen de muy variados factores, entre ellos, y de manera muy destacable,

⁴¹ "[...] the judges [...] were too good, and perhaps also too conscious of the very foundations of their profession, to admit that an average, "normal" person, neither feeble-minded nor indoctrinated nor cynical, could be perfectly incapable of telling right from wrong. [...] Their case rested on the assumption that the defendant, like all "normal persons," must have been aware of the criminal nature of his acts, and Eichmann was indeed normal insofar as he was "no exception within the Nazi regime." However, under the conditions of the Third Reich only "exceptions" could be expected to react "normally.""

la persona al mando. Los jefes, los líderes, existen y tienen mucha importancia, tanto en las instituciones públicas y las empresas privadas, como en nuestra vida diaria. Siempre hay alguien que decide. Es precisamente esa persona, por lo general arropada por un grupo, quien marca el tono, propaga una forma de hacer y de expresarse, y en definitiva, quien interviene decisivamente sobre los límites de la *normalidad*. Pocas cosas son más importantes, tan delicadas y trascendentes como la elección de la directora, el jefe de sección, la responsable de departamento o el inspector de servicio. Quienes parecen encantadores bajo la supervisión de un jefe, pueden llegar a resultar despreciables bajo la supervisión de otro. No es algo extraño, en realidad. Es una simple cuestión pragmática, de seres humanos –animales al fin y al cabo– comprometidos con su propia preservación al menor coste personal posible. Sin embargo, de nuevo, lo pragmático no debería obviar lo moral. En nuestra mano está elegir el tipo de líder al que favorecemos, a quién votamos o para quién aceptamos trabajar (si es que tenemos elección, lo cual suele ocurrir más a menudo de lo que es probable que imaginemos). Las sociedades horizontales no existen, hágase a la idea. Solo entonces reconocerá la importancia de elegir bien. Mire a su alrededor, el buen funcionamiento de su casa, de su edificio, de su barrio, trabajo, ciudad, comunidad, país, continente, mundo, depende de unos cuantos a los que usted ofrece su confianza o a los que simplemente acepta, y asociada a ellos se encuentra una manera de hacer, decir y vivir, que le afectará hasta en lo más íntimo de su ser.

Retomemos ahora el asunto de la construcción de narrativas afines a la norma. Las instituciones, así como los jefes o las lideresas, necesitan, para garantizar la adhesión a las dinámicas que han decidido promover en sus respectivos ámbitos –ya sea de manera explícita (mediante la implantación de reglas) o implícita (a través de actitudes prevalentes)–, generar conocimiento compartido, o dicho de otro modo, conseguir que esas dinámicas sean conocidas por una amplia mayoría de agentes implicados. Más aún, esa manera de actuar u omitir, esa manera de comportarse y juzgar, debe ser transmitida, *narrada* de unas personas a otras, de manera que al final sea una amplia mayoría la que no solo sepa cómo funcionan las cosas, sino que además sepa que existe una amplia mayoría de personas que saben cómo funcionan:

[...] para que un grupo humano coopere, no solamente hay que resolver el problema de cómo penalizar a los que no cooperan y se aprovechan de quienes sí lo hacen (lo que en inglés se denomina el problema del *free-rider*). También haría falta que los miembros del grupo compartan el conocimiento acerca del comportamiento de los demás; en otras palabras, no sería suficiente con saber cómo actuar en una situación dada, sino que los miembros del grupo necesitan saber que los demás también saben cómo actuar. Es lo que los autores del trabajo denominan metaconocimiento. (Pérez, 2018)

Todo castigo pretende la imposición generalizada de unas determinadas reglas de juego. Cuáles sean las que finalmente acaben imponiéndose dependerá de la fortaleza punitiva de quienes las respaldan, así como del conocimiento y asimilación compartida que lleguen a alcanzar estas reglas. Recordemos las muy variadas películas y series, desde *El Padrino*

a *McMafia*, que se han hecho y continúan haciéndose sobre mafiosos y demás grupos ajenos a las reglas publicadas del estado. En todas ellas, los castigos se muestran transparentes, tanto en su autoría como en su narrativa, para un grupo selecto de individuos. Premios y castigos configuran un singular *portfolio* que mostrar durante cada nueva negociación. Lo mismo ocurre en los estados democráticos, con la diferencia fundamental de que en ellos las reglas son pactadas por mayorías cambiantes. Vayamos ahora a un ejemplo bastante más trivial, aunque no por ello carente de importancia. Existen empresas que se reúnen una vez al año con sus trabajadores para discutir una posible subida de sueldo. El resultado de esa negociación no suele ser público, y por lo general depende no solo de la calidad del trabajo realizado sino además y muy especialmente de los sesgos del evaluador y la capacidad negociadora del empleado. Grandes injusticias se producen durante esas negociaciones, de las que las mujeres, entre otros grupos, suelen ser damnificadas habituales⁴². Imagine ahora que los resultados de dichas negociaciones se hicieran públicos. Las prioridades, sesgos y requisitos subyacentes a toda mejora salarial podrían pues extraerse de ellos configurando un nuevo entorno de negociación. El mandato de ser coherente se volvería entonces una necesidad frente a las previsibles reacciones airadas y más que justificadas de parte de la plantilla. El metaconocimiento es un arma de doble filo. Las dinámicas sociales cambian considerablemente cuando todos

⁴² En relación con la desigualdad entre hombres y mujeres, y más concretamente con la brecha salarial que existe entre ellos, véanse los siguientes datos del Instituto Nacional de Estadística: https://www.ine.es/ss/Satellite?L=es_ES&c=INESeccion_C&cid=1259925408327&p=1254735110672&pagename=ProductosYServicios%2FPYSLayout

sabemos que los demás saben. Piense en su pareja. Suponga que fuera consciente de que esta tiene una aventura. ¿Se comportaría del mismo modo en esta situación, si supiera que su familia y amigos lo saben, que si no? Lo mismo ocurre en el ejemplo de la empresa. Si lo que buscamos es generalizar una forma tanto de comportarse como de percibir los comportamientos de otros, necesitaremos una narrativa compartida que la incorpore; si lo que buscamos es una ventaja estratégica, la narrativa no deberá corresponderse por entero con los hechos. Algunos de ellos habrán de mantenerse ocultos. De ahí la importancia de la transparencia para evitar espacios desiguales de negociación. Cuanto mayor es la opacidad y menor el conocimiento compartido, mayor es la probabilidad de omitir ante situaciones de injusticia. De nuevo, se trata de una cuestión pragmática. No estamos seguros de conseguir apoyos suficientes. La razón es que no sabemos lo que saben los demás y, en consecuencia, tampoco hasta qué punto estarán dispuestos a confiar en nosotros y nuestros argumentos. Para evitar el error moral necesitamos también transparencia.

3. Conclusión

Acabo este libro en abril de 2021, ya próximos al final –o eso quiero creer– de una pandemia planetaria que ha desconcertado a una gran cantidad de líderes mundiales que, sin embargo, aseguran sin descanso que en ningún momento han llegado a perder el control. Es comprensible, ¿qué líder que se precie se atrevería a reconocer que ha sido sobrepasado por las circunstancias? Elaborar una estrategia sensata requiere de tiempo, un bien que resulta especialmente escaso cuando se desea ocultar las propias carencias y se depende demasiado de la opinión pública. He aquí un modelo de líder poco recomendable en épocas como la presente. Otro, bastante más peligroso que este, es el de los que han visto en la presente crisis sanitaria una oportunidad de confirmarse en el poder asumiendo un mayor control aparentemente *justificable* de y ante la población⁴³. ¿Cuál es el límite de lo justificable?

Un informe del Tony Blair Institute for Global Change adujo que un incremento dramático de la vigilancia tecnológica era “un precio que merecía la pena pagar” en la lucha contra el coronavirus, incluso “sin garantías de que alguno de estos nuevos enfoques llegue a ser completamente efectivo”. (Véliz, 2020, p.45, mi traducción)⁴⁴

⁴³ Véase, por ejemplo, este artículo en relación con la situación en Rusia (consultado por última vez el 15/12/2020):

<https://www.lavanguardia.com/internacional/20200401/48255259910/coronavirus-rusia-tecnologia-vigilancia-derechos-humanos-covid-19-cuarentena-control.html>

⁴⁴ “A report by the Tony Blair Institute for Global Change argued that a dramatic increase in technological surveillance was ‘a price worth paying’ in the fight against

Como dice Véliz, cuidado con confundir una norma crucial (como las que tienen que ver con la privacidad) con una norma obsoleta (*ibíd.*), y sobre todo, mucho cuidado con bajar demasiado la guardia cuando se está en crisis, ya sea ésta sanitaria, económica o de cualquier otro tipo. En palabras de Rahm Emanuel, *chief of staff* de Barack Obama, una crisis es “una oportunidad para hacer cosas que piensas que no podías hacer antes”⁴⁵ (cita recogida en *ibíd.*, p.171, mi traducción). Estamos tan centrados en vencer o simplemente evitar aquello que claramente supone una amenaza, que la normalidad se vuelve vulnerable, mucho menos rígida, cambiabile. De nuestros líderes depende decidir cómo hacer uso de un desastre que puede convertirse en una gran oportunidad.

Mientras tanto, miles de muertos y millones de damnificados de diversos tipos, que desgraciadamente acabarán siendo muchos más. La tragedia es enorme. Tanto, que todo matiz o ambigüedad se desvanece en aras de lo inmediato. ¿Qué actitud es la normal en una situación como esta? De primeras, y por supuesto, la de situarse del lado de los héroes. Es lo que sucedió al menos durante los primeros y duros momentos de la pandemia. En esos meses la narrativa dominante fue de cara o cruz, blanco o negro, héroe (sanitarios, transportistas, fuerzas de seguridad...) o villano (quienes desobedecen la orden de encierro, quienes propagan bulos, quienes discuten a la autoridad competente...). En momentos como estos es mucho más sencillo aventurar lo que piensan los demás,

the coronavirus, even if ‘there are no guarantees that any of these new approaches will be completely effective’.”

⁴⁵ “[...] an opportunity to do things that you think you could not do before”.

lo que aceptan o temen, porque “todos debemos estar unidos” (y así se nos recuerda incansablemente), y aquello en lo que estamos unidos es nuestro reconocimiento de lo que está bien o mal, de quiénes son los héroes y quiénes los villanos. Tiene sentido, es razonable y eficiente, ante una amenaza común una respuesta común. La gran mayoría de nosotros intentaremos posicionarnos del lado de los héroes, y si para ello consideramos que debemos actuar, actuaremos, porque eso es lo que se espera de nosotros. Nos hemos convertido en activistas de una empresa común de la que asumimos su importancia. Efectivamente, es mucho más probable que ayudemos a otros (no omitamos) en situaciones de emergencia compartida, que en la gran mayoría de pequeñas y restringidas emergencias que se nos presentan a menudo en nuestra vida cotidiana, por más que el tiempo o el esfuerzo físico que necesitemos desplegar sea bastante mayor. Es posible que sea porque nos sentimos mucho más observados por quienes nos rodean durante una emergencia, más dependientes asimismo de nuestros vecinos, y mucho más dispuestos a imponer comportamientos *adecuados* que sabemos que son ampliamente aceptados. Al final, recuerde, no es más que una cuestión pragmática, lo cual no es óbice para que esta se alinee con la moral en ciertos casos. De hecho, como ya hemos señalado, es lo deseable. Cuando termine todo esto, y se cuente la historia de la primera gran pandemia del siglo XXI (y esperemos que la última), aquella situará a cada uno de nosotros en uno de los dos bandos. Lo que deseamos la gran mayoría de nosotros es, sin duda, acabar en el del vencedor, el del héroe.

Cuando en su obra *Galileo Galilei* pone Bertolt Brecht en boca de Galilei la famosa frase (p.60) “[d]esgraciada es la tierra que necesita héroes”, no se está refiriendo a quienes tienen la narrativa de su lado o resultan victoriosos, al tipo de héroe (vencedor) del que hablábamos más arriba y que casi todos queremos llegar a ser, sino a quienes mientras sobreviven lo hacen sin someterse a una *normalidad* que no se ajusta o a la verdad o a lo moralmente aceptable: se refiere a la profesora o padres de los ’80 que protegen a un alumno acosado que no es de su sangre, a la alemana de principio de los ’40 que oculta a un judío, gitano o disidente en su casa, al soviético que ha decidido criticar abiertamente a Stalin y sus gulags, al pobre Winston de la famosa obra de George Orwell *1984* a pesar del final. La conclusión del libro que está leyendo es sencilla: la pragmática es fundamental para la moral, la *normalidad* es fundamental para la pragmática, y los líderes, jefes e instituciones son fundamentales para la *normalidad*. Así que tengamos cuidado con los líderes que elegimos o en que nos convertimos, y seamos cautos con las narrativas que aplaudimos o los hechos que aceptamos como *normales*. Nuestra vida depende de ello.

12/04/2021

La Fundación BBVA no se responsabiliza de las opiniones, comentarios y contenidos incluidos en el proyecto y/o los resultados derivados del mismo, los cuales son total y absoluta responsabilidad de su autora.

Bibliografía

- Álvarez, I. (2017), "Sobre la equivalencia entre actuar y omitir. A propósito de la eutanasia activa y pasiva". En: Triviño y Ausín (eds.), pp.271-311.
- Arendt, H. (1963/1964), *Eichmann in Jerusalem. A report on the banality of evil*. The Viking Press.
- Ausín, T., Rodríguez-Arias, D. y Peña, L. (2017), "Introducción: Las fronteras difusas de acciones y omisiones: hacer, no hacer, dejar hacer, facilitar hacer". En: Triviño y Ausín (eds.), pp.9-21.
- Barrère Unzueta, M. (2018), "Filosofías del Derecho antidiscriminatorio. ¿Qué Derecho y qué discriminación? Una visión contra-hegemónica del Derecho antidiscriminatorio". *Anuario de filosofía del derecho*, nº. 34, pp.11-42.
- Baron, J. (2013), "Moral judgment: Acts, omissions, and rules". Manuscrito no publicado. URL = <https://www.sas.upenn.edu/~baron/papers/h2moral.pdf>. Consultado por última vez el 14/05/2019.
- Baron, J. y Ritov, I. (2009), "Protected values and omission bias as deontological judgments". En: Bartels, D.M, Bauman, C.W., Skitka, L.J. y Medin, D.L. (eds.), *Moral Judgment and Decision Making: The Psychology of Learning and Motivation*, vol. 50, pp.133-167.
- Baron, J. y Spranca, M. (1997), "Protected Values". *Organizational Behavior and Human Decision Processes*, vol.70, 1, pp.1-16.

- Barriga, I.D. (2017), "Mejor vete, Cristina." Podcast. Recuperado de *Univision*,
<https://www.univision.com/noticias/inmigracion/podcast-mejor-vete-cristina>. Consultado por última vez el 8/10/2019.
- Binemore, K. (2007/2009), *La teoría de juegos. Una breve introducción*. Alianza Editorial.
- Brecht, B. (1939/1956), *Galileo Galilei*. Ediciones Losange.
- Camps, D. (2019), "Iñaki Zubizarreta en 4 Cuartos: 'No voy a poner la otra mejilla, moriré matando.'" Podcast. Recuperado de *Onda Cero*,
https://www.ondacero.es/solo-ondaceroes/4-cuartos/inaki-zubizarreta-en-4-cuartos-no-voy-a-poner-la-otra-mejilla-morire-matando_201904245cc0a7260cf22fbbe006c4a6.html. Consultado por última vez el 27/11/2019.
- Casasanto, D. (2008), "Who's afraid of the big bad Whorf? Crosslinguistic differences in temporal language and thought". *Language Learning*, 58, sup.1, pp.63-79
- Cushman, F., Young, L. y Hauser, M. (2006), "The role of conscious reasoning and intuition in moral judgment". *Psychologica Science*, vol.17, 12, pp.1082-9.
- Darley, J.M. y Latané, B. (1968), "Bystander intervention in emergencies. Diffusion of responsibility". *Journal of Personality and Social Psychology*, vol.8, 4, pp.377-383.
- DeScioli, P., Christner, J. y Kurzban, R. (2011), "The Omission Strategy". *Psychological Science*, 22(4), pp.442-446.
- DeScioli, P. y Kurzban, R. (2011), "The company you keep: Friendship decisions from a functional perspective". En: Krueger, J.I. (ed.),

- Social Judgment and Decision Making*, pp.209-225. Psychology Press.
- DeScioli, P. y Kurzban, R. (2009), "Mysteries of morality". *Cognition*, 112, pp.281-99.
- Ferrés, J. y Masanet, M.J. (2017), "La eficacia comunicativa en la educación: potenciando las emociones y el relato". *Comunicar*, vol. XXV, 52, pp.51-60.
- Foot, P. (1978/1985), *Virtues and vices and other essays in moral philosophy*. Basil Blackwell.
- Gigerenzer, G. (1991), "How to make cognitive illusions disappear: beyond 'heuristics and biases'". *European Review of Social Psychology*, vol. 2, 1, pp.83-115.
- Haidt, J. (2001), "The emotional dog and its rational tail: A social intuitionist approach to moral judgment". *Psychological Review*, vol. 108, 4, pp.814-834.
- Harari, Y.N. (2015/2016), *Homo Deus: Breve historia del mañana*. Debate.
- Henne, P., Niemi, L., Pinillos, A., De Brigard, F. y Knobe, J. (2019), "A counterfactual explanation for the action effect in causal judgment". *Cognition*, 190, pp.157-164.
- Icard, T.F., Kominsky, J.F. y Knobe, J. (2017), "Normality and actual causal strength". *Cognition*, 161, pp.80-93.
- Latané, B. y Darley, J.M. (1968), "Group inhibition of bystander intervention in emergencies". *Journal of Personality and Social Psychology*, vol.10, 3, pp.215-221.
- Kahneman, D. (2011/2019), *Pensar rápido, pensar despacio*. Debolsillo.

- Lakoff, G. y Johnson, M. (1980/2009), *Metáforas de la vida cotidiana*. Cátedra.
- Martín Solano, D. (2019), *Los límites del conocimiento y el alcance de la racionalidad*. Tesis doctoral. Recuperado de Universidad de La Rioja: <https://dialnet.unirioja.es/download/tesis/246389.pdf>. Consultado por última vez el 17/12/2020.
- Matthews, S. (2014), "The imprudence of the vulnerable". *Ethic Theory Moral Practice*, vol.17, 4, pp.791-805.
- Mercier, H. y Sperber, D. (2011), "Why do humans reason? Arguments for an argumentative theory". *Behavioral and brain sciences*, 34, pp.57-111.
- Morrison, E.W. y Milliken, F.J. (2003), "Speaking Up, Remaining Silent: The Dynamics of Voice and Silence in Organizations". *Journal of Management Studies*, vol.40, 6, pp.1353-1358.
- Peirce, C.S. (1877/1931-5), "The fixation of belief". En: Hartshorne, C., Weiss, P. (eds.), *Collected Papers of Charles Sanders Peirce*, vols.1-6. Harvard University Press.
- Pérez, J.I. (2018), "Narrar historias promueve la cooperación." Recuperado de *Cuaderno de Cultura Científica*, <https://culturacientifica.com/2018/03/05/narrar-historias-promueve-la-cooperacion/>. Consultado por última vez el 12/03/2020.
- Poundstone, W. (1992/2005), *El dilema del prisionero*. Alianza Editorial.
- Rasmusen, E. (1989/2001), *Games and information: An introduction to game theory*. Blackwell Publishing.
- Ritov, I. y Baron, J. (1990), "Reluctance to vaccinate: omission bias and ambiguity". *Journal of Behavioral Decision Making*, vol.3, pp.263-277.

- Royzman, E.B. y Baron, J. (2002), "The preference for indirect harm". *Social Justice Research*, vol.15, 2, pp.165-184.
- San Ginés, A. (2017), "De omisiones, sesgos y Donald Trump". En: Triviño y Ausín (eds.), pp.75-93.
- Spranca, M., Minsk, E. y Baron, J. (1991), "Omission and Commission in Judgment and Choice". *Journal of Experimental Social Psychology*, 27, pp.76-105.
- Talja, J. (1985), "On the Logic of Omissions". *Synthese*, 65, 2, pp.235-246.
- Tanner, C. y Medin, D. (2004), "Protected values: No omission bias and no framing effects". *Psychonomic Bulletin & Review*, vol.11, 1, pp.185-191.
- Triviño, R. y Ausín, T. (2017), *Hacer o no hacer. La responsabilidad por acciones y omisiones*. Plaza y Valdés.
- Véliz, C. (2020), *Privacy is power. Why and how you should take back control of your data*. Bantam Press.
- Wilson, T.D., Lindsey, S. y Schooler, T.Y. (2000), "A model of dual attitudes". *Psychological Review*, vol.107, 1, pp.101-126.



INSTITUTO
DE ESTUDOS
FILOSÓFICOS
UNIDADE I&D



FACULDADE DE LETRAS
UNIVERSIDADE D
COIMBRA



REPÚBLICA
PORTUGUESA

El Instituto de Estudos Filosóficos está subvencionado con recursos nacionales a través de la FCT – Fundación para la Ciencia y la Tecnología, I.P., bajo el proyecto UID/FIL/00010/2020.

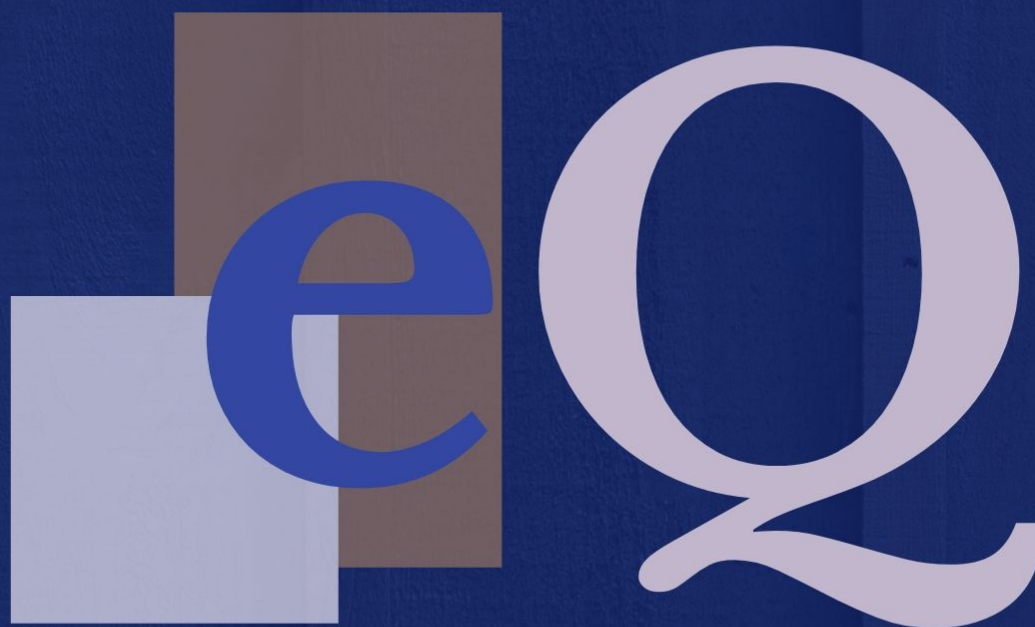
Coleção Filosófica

eQVODLIBET



Coleção Filosófica
QVODLIBET





Coleção Filosófica

 **VODLIBET**