

«¿Queda algo todavía por lo que vivir? ¿Vale la pena aspirar a algo que no sea el dinero, el amor y la protección de la propia familia?... En este libro doy una respuesta. Es tan antigua como los orígenes de la filosofía, pero tan necesaria en nuestras actuales circunstancias como lo fuera en otro tiempo. La respuesta es que podemos llevar una vida ética.»

En *Ética para vivir mejor* Peter Singer sugiere que las personas que adoptan un enfoque ético de la vida a menudo pueden evitar sentir que la vida carece de sentido. Encuentran en su quehacer y en sus actividades una satisfacción más honda que quienes tienen objetivos más limitados y más centrados en su propia persona. Singer explica lo que él entiende por un enfoque ético de la vida, y expone que este enfoque puede introducir cambios importantes y de gran magnitud en nuestra existencia.

Ética para vivir mejor explora de qué modo nuestros presupuestos habituales sobre la naturaleza humana y el interés personal han llevado a un mundo cargado de problemas sociales y ecológicos. Peter Singer se pregunta si el egoísmo está en nuestros genes y llega a la conclusión de que no debemos aceptar la sombría visión de la naturaleza humana que a veces es considerada como inevitable, dados nuestros orígenes evolutivos.

PETER SINGER (Australia, 1946) se educó en las universidades de Melbourne y Oxford. Ha enseñado en las universidades de Oxford, Nueva York, Colorado en Boulder, California en Irvine y La Trobe, y Melbourne. Actualmente es catedrático en Princeton y fundador del Center for Human Values.

El profesor Singer ha escrito y coordinado más de veinte libros sobre ética y temas filosóficos afines. Su libro sobre la liberación de los animales dio origen a un movimiento internacional.

En Ariel ha publicado *Democracia y desobediencia* y *Ética práctica*.

<http://www.ariel.es>



Ariel

139

Ariel

Ariel

Peter Singer
Ética para vivir mejor

Peter Singer Ética para vivir mejor

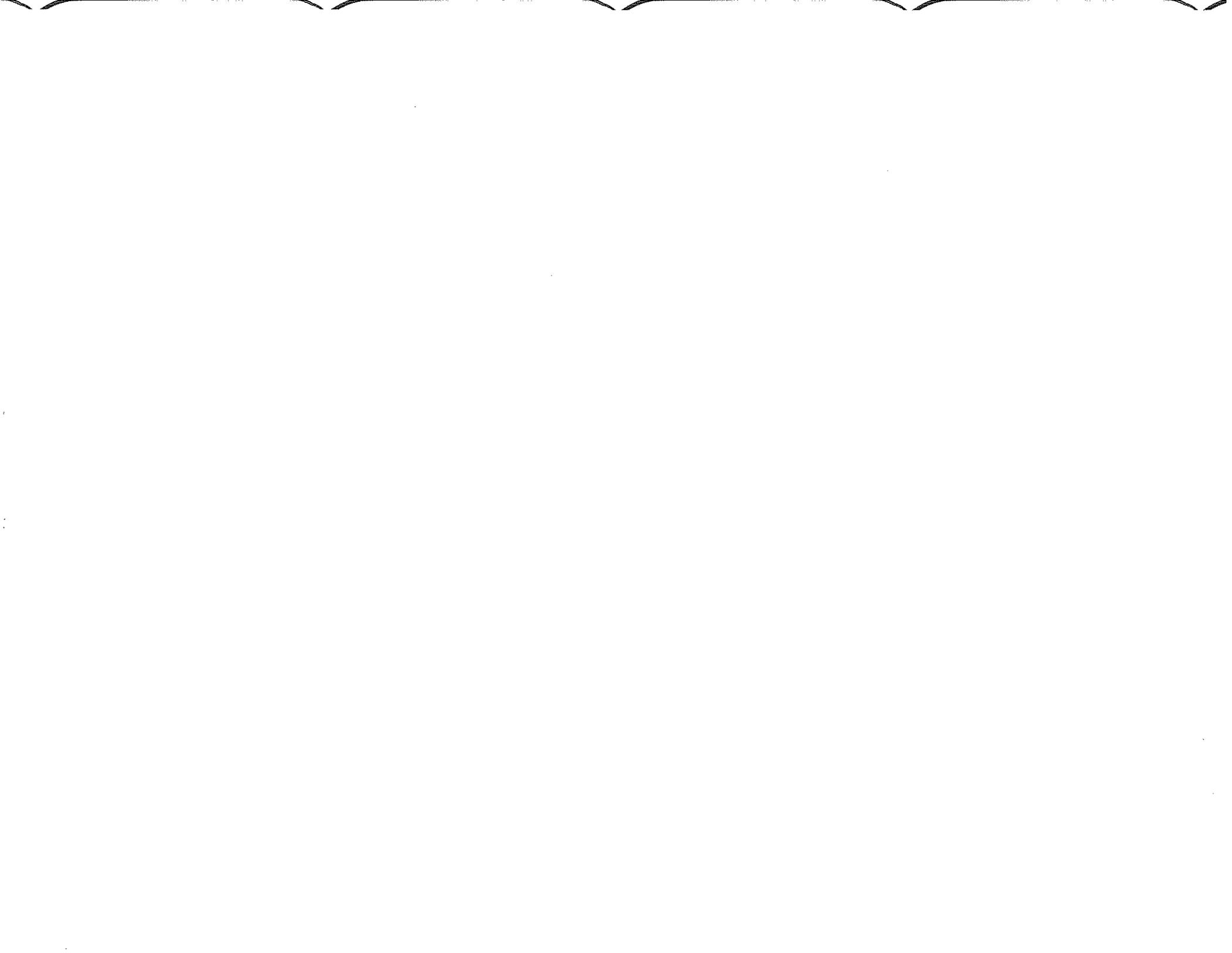
2ª edición



Peter Singer

**ÉTICA PARA
VIVIR MEJOR**

**EDITORIAL ARIEL, S. A.
BARCELONA**



Título original:
How are we to live?

Traducción de
JOSÉ MANUEL DE PRADA

1.ª edición: noviembre 1995
2.ª edición: enero 2000

Publicado primero en 1993 bajo el título
HOW ARE WE TO LIVE? por William Heinemann Limited,
parte de Reed Consumer Books Limited. Michelin House
81 Fulham Road, London SW3GRB

© 1993: Peter Singer

El autor reafirma sus derechos morales.
Todos los derechos reservados

Derechos exclusivos de edición en español
reservados para todo el mundo
y propiedad de la traducción:

© 1995 y 2000: Editorial Ariel, S. A.
Córcega, 270 - 08008 Barcelona

ISBN: 84-344-1137-7

Depósito legal: B. 79 - 2000

Impreso en España

2000. - Talleres EUROPE, S. L.
Lima, 3 bis - 08030 Barcelona

Ninguna parte de esta publicación, incluido el diseño de la cubierta, puede ser reproducida, almacenada o transmitida en manera alguna ni por ningún medio, ya sea eléctrico, químico, mecánico, óptico, de grabación o de fotocopia, sin permiso previo del editor.

PREFACIO

¿Queda todavía algo por lo que vivir? ¿Vale la pena aspirar a algo aparte del dinero, el amor y la protección de la propia familia? Si la respuesta es positiva, ¿qué podría ser? Hablar de «algo por lo que vivir» tiene un tinte ligeramente religioso, pero mucha gente en absoluto religiosa tiene la incómoda sensación de echar en falta algo básico que daría a su vida un significado del que ahora carece. Estas personas tampoco están hondamente comprometidas con ningún credo político. A lo largo del siglo pasado, la lucha política ocupó a menudo el lugar que en otros tiempos y culturas había ocupado la religión. Nadie que reflexione sobre la historia reciente puede creer a estas alturas que la política bastará para resolver todos nuestros problemas. Pero ¿para qué otra cosa podemos vivir? En este libro propongo una respuesta tan antigua como los orígenes de la filosofía, pero tan necesaria —dadas las circunstancias actuales— como lo fuera en otro tiempo: podemos llevar una vida ética. Al hacerlo, nos convertimos en parte de una gran tradición que trasciende las barreras culturales. Es más, descubriremos que llevar una vida ética no representa autosacrificio, sino plenitud.

Cuando nos distanciamos de las preocupaciones inmediatas y miramos el mundo en su conjunto y el lugar que en él ocupamos, vislumbramos que encontrar algo por lo que vivir no puede resultar tan difícil. Después de todo, hay muchas cosas por hacer. Al tiempo que escribo este prefacio, las tropas de las Naciones Unidas entran en Somalia para garantizar que los suministros de comida lleguen a la hambrienta población de ese país. Aunque para muchos

esto llegará demasiado tarde, es al menos un signo esperanzador de que las naciones ricas están dispuestas a hacer algo para aliviar el hambre y el sufrimiento en zonas distantes de sus fronteras. Quién sabe, quizá estamos ante el principio de una nueva era en la que no nos limitaremos a sentarnos delante del televisor para ver imágenes de niños que mueren y luego proseguir tranquilamente con nuestras cómodas vidas. Somalia, sin embargo, es sólo el caso más dramático —y por tanto más apropiado actualmente para ser noticia—, de hambre y sufrimiento. Existen muchísimas situaciones, a menor escala, que son igual de dramáticas y evitables. Pese a ser ingente, esta tarea es sólo una de las muchas causas urgentes con que podrían comprometerse las personas necesitadas de un objetivo válido para vivir.

El problema radica en que la mayoría de la gente tiene una idea muy vaga de lo que significaría llevar una vida ética. Las personas consideran la ética como un sistema de reglas que nos prohíben hacer ciertas cosas. No la consideran como la base para pensar en cómo hemos de vivir. Los individuos llevan básicamente una vida centrada en sus propios intereses, no porque sean egoístas natos, sino porque las alternativas les parecen inconvenientes, turbadoras o, simplemente, carentes de sentido. No conciben cómo podrían influir en el mundo y, si lo consiguieran, ¿por qué tendrían que hacerlo? Lejos de experimentar una conversión religiosa, no ven nada por lo que merezca la pena vivir, excepto la satisfacción de sus propios intereses materiales. Sin embargo, la posibilidad de llevar una vida ética ofrece una salida de este atolladero. Esa posibilidad constituye el tema de este libro.

El simple planteamiento de esta posibilidad bastará para que se me acuse de extrema ingenuidad. Algunos dirán que, por naturaleza, la gente sólo es capaz de ser egoísta. Los capítulos 4, 5, 6 y 7 abordan, bajo diversos enfoques, esta afirmación. Otros argüirán que, cualquiera que sea la esencia de la naturaleza humana, la moderna sociedad occidental ha sobrepasado hace tiempo el punto en que los planteamientos racionales o éticos puedan servir de algo. La vida actual puede parecer tan enloquecida que

quizá demos por inútil pretender mejorarla. Uno de los editores que leyó el manuscrito de este libro hizo un gesto hacia las calles de Nueva York que se extendían bajo su ventana y me dijo que allí la gente se saltaba los semáforos en rojo simplemente porque sí. ¿Cómo puede usted esperar, me decía, que su libro cambie nada en un mundo lleno de gente así? En efecto, si el mundo estuviese realmente *lleno* de gente que se preocupase tan poco por su vida, no digamos por la de los demás, no habría gran cosa que hacer y seguramente la especie humana no sobreviviría por mucho tiempo. Sin embargo, los mecanismos de la evolución tienden a eliminar a quienes están tan locos. En cualquier momento puede haber cerca unos cuantos; sin duda las grandes ciudades americanas albergan una mayor cuota de la que les corresponde. Pero lo verdaderamente desproporcionado es la importancia que a semejante conducta se da en los medios de comunicación y en la mentalidad del público. Es la vieja historia de qué es apto para ser noticia. Un millón de personas que cada día hacen algo que demuestra preocupación por los demás no es noticia; un francotirador apostado en una azotea sí lo es. Este libro no cierra los ojos a la existencia de gente malvada, violenta e irracional, pero está escrito con la convicción de que los demás no deberíamos vivir como si el resto del mundo fuera, en esencia, igualmente malvado, violento e irracional.

En cualquier caso, aun si estoy equivocado y los locos abundan mucho más de lo que creo, ¿qué alternativa nos queda? Por razones que expondré más adelante, la aspiración a velar únicamente por los propios intereses es, individual y colectivamente, contraproducente. La vida ética es la alternativa más importante a la opción de ocuparse únicamente por el propio interés. Optar por llevar una vida ética es una decisión de mayor alcance y más poderosa que ningún compromiso político tradicional. Llevar una vida ética y reflexiva no consiste en seguir un conjunto de reglas que nos dice qué debemos y qué no debemos hacer. Vivir éticamente es reflexionar de un modo determinado sobre cómo vivimos e intentar ser consecuentes con los resultados de dicha reflexión. Si la argumentación de este libro es

sólida, no podemos llevar una vida carente de ética y permanecer indiferentes a la gran cantidad de sufrimiento innecesario que existe hoy día en el mundo. Puede resultar ingenuo esperar que un grupo relativamente reducido de gente que viva de una manera ética y reflexiva pueda cambiar el clima de opinión sobre la naturaleza del propio interés y su relación con la ética; sin embargo, cuando miramos alrededor y vemos en qué lamentable estado de confusión se halla el mundo, vale la pena dar a esa optimista esperanza la mayor oportunidad de éxito.

Todo libro refleja una experiencia personal, independientemente de cuántos estratos de erudición hayan podido filtrarla. Mi interés en el tema de esta obra comenzó cuando cursaba estudios de posgrado de filosofía en la Universidad de Melbourne. Mi tesis de *master* sobre el tema se tituló «¿Por qué tendría que conducirme moralmente?», y en ella analizaba esta pregunta y las respuestas que le han dado los filósofos durante los últimos dos mil quinientos años. Y llegué a la conclusión de que ninguna de aquellas respuestas era realmente satisfactoria. Después pasé veinticinco años estudiando y enseñando ética y filosofía social en universidades de Inglaterra, América y Australia. En los primeros años de ese período participé en el movimiento de oposición a la guerra de Vietnam. Ése fue el trasfondo de mi primer libro, *Democracia y desobediencia*, sobre el tema ético de la desobediencia a leyes injustas. Mi segundo libro, *Liberación animal*, sostenía que nuestro tratamiento de los animales es éticamente injustificable. Ese libro desempeñó cierto papel en el nacimiento y desarrollo de lo que hoy es un movimiento mundial. He trabajado en dicho movimiento no sólo como filósofo, sino también como miembro activo de grupos que luchaban por el cambio. He colaborado, como filósofo académico y de una manera más cotidiana, en otras causas que tenían una sólida base ética: ayuda para los países en vías de desarrollo, apoyo a los refugiados, legalización de la eutanasia voluntaria, conservación de la naturaleza y otras cuestiones generales relacionadas con el medio ambiente. Todo esto me ha dado la oportunidad de conocer a gente que da su tiempo, su dinero, y a veces buena parte de su vida privada, por una

causa ética; y también me ha dado una idea más profunda acerca de en qué consiste intentar llevar una vida ética.

Después de redactar mi tesis de *master* he escrito sobre el tema «¿Por qué actuar éticamente» en el capítulo final de *Ética práctica* y he abordado el tema de la ética y el egoísmo en *El círculo en expansión*. Al tratar una vez más el vínculo entre ética y egoísmo, me baso en una sólida experiencia práctica, así como en las investigaciones y escritos de otros eruditos. Si actualmente alguien me preguntara por qué hay que actuar de un modo ético y moral, podría dar una respuesta más firme y franca que la ofrecida en mi tesis. Ahora puedo hablar de personas que han elegido llevar una vida ética y han sido capaces de influir en el mundo. Al proceder de este modo, han dotado sus vidas de un sentido que muchos desesperan de poder hallar. Y, además, descubren que sus vidas son más ricas, más plenas, incluso más emocionantes, que antes de tomar esa decisión.

PETER SINGER

Enero de 1993

CAPÍTULO 1

LA ELECCIÓN RADICAL

La elección de Ivan Boesky

En 1985, Ivan Boesky era conocido como el «rey de los arbitrajistas», una forma especializada de inversión en acciones de empresas que eran objeto de *opas*. En 1981, cuando Du Pont compró Conoco obtuvo 40 millones de dólares de beneficios; en 1984, Chevron compró Gulf Oil y obtuvo 80 millones; y en este mismo año, Texaco obtuvo 100 millones al adquirir Getty Oil. Hubo también pérdidas sustanciales, pero no las suficientes para evitar que Boesky entrara en la lista de las 400 personas más ricas de Estados Unidos publicada por la revista *Forbes*. Se estimaba que su fortuna personal se situaba entre 150 y 200 millones de dólares.¹

Boesky se granjeó una gran reputación y un grado sustancial de respetabilidad. Su reputación procedía, en parte, de la cantidad de dinero que controlaba. «Ivan —dijo uno de sus colegas— podía lograr que cualquier presidente de una empresa del país saliera del lavabo para hablar con él a las siete de la mañana.»² Pero su reputación se fundaba también en la creencia de que había introducido un nuevo enfoque «científico» en el campo de las inversiones, basado en un complejo sistema de comunicaciones que, según él, era similar al de la NASA. Boesky aparecía no sólo en las revistas de negocios, sino también en la sección de sociedad del *New York Times*. Llevaba los mejores trajes, en los que exhibía prominentemente un reloj de oro de bolsillo estilo Winston Churchill. Poseía una mansión de estilo georgiano de doce habitaciones que se alzaba en un terreno de 190 acres situado en el condado de Westchester, en las

afueras de Nueva York. Era un miembro destacado del Partido Republicano y algunos pensaban que abrigaba ambiciones políticas. Ostentaba cargos en el American Ballet Theater y en el Metropolitan Museum of Art.

A diferencia de otros arbitrajistas que le habían precedido, Boesky trataba de dar publicidad a su trabajo y aspiraba a ser reconocido como experto en un sector especializado que contribuía al adecuado funcionamiento del mercado. En 1985 publicó un libro sobre su actividad, *Merger Mania*, en el que afirma que las operaciones del arbitrajista contribuyen a un mercado «justo, fluido y eficiente» y señala que «no se obtienen beneficios indebidos; no existen trucos esotéricos que permitan a los arbitrajistas defraudar al sistema [...] las oportunidades de obtener beneficios existen sólo porque el arbitraje de riesgo desempeña una importante función de mercado». *Merger Mania* incluye una conmovedora dedicatoria inicial:

A mi padre y mentor William H. Boesky (1900-1964), a quien recuerdo con afecto, y cuyo valor le trajo a estas costas desde su localidad natal de Ykaterinoslav, Rusia, en 1912. Mi vida se ha visto profundamente influida por el espíritu de mi padre, su sólido compromiso con el logro del bienestar de la humanidad, y por su énfasis en la educación como el medio más importante para lograr la justicia, la piedad y la rectitud. Su vida sigue siendo un ejemplo de entrega a la comunidad de los beneficios recibidos a través del ejercicio de un talento recibido de Dios.

Con esta inspiración, escribo este libro para todos los que deseen aprender mi especialidad, para que de este modo se sientan alentados a creer que la confianza en uno mismo y la determinación pueden permitirnos ser cualquier cosa que queramos. Deseo que quienes lean mi libro lleguen a comprender las singulares oportunidades que ofrece este gran país.³

En el mismo año en que publicó su autobiografía, en la cima de su éxito, Boesky llegó a un acuerdo con Dennis Levine para obtener información confidencial. Levine, que ganaba unos tres millones anuales en salarios y primas, trabajaba en Drexel Burnham Lambert, la exitosa empresa de Wall Street que dominaba el mercado de «bo-

nos basura». Puesto que éstos eran el método más usado para reunir fondos destinados a *opas*, Drexel estaba implicado en casi todas las batallas importantes para adquirir empresas por ese sistema, y Levine poseía información que, en manos de alguien con suficiente capital, podía usarse para ganar centenares de millones de dólares casi sin riesgos.

Los aspectos éticos de esta situación son obvios. Cuando Boesky compraba acciones siguiendo la información que Levine le proporcionaba, sabía que esas acciones subirían de precio. Los accionistas que se las vendían no lo sabían, y por tanto se desprendían de sus acciones por menos de lo que hubieran obtenido posteriormente, de haberlas conservado. Si el cliente de Drexel deseaba adquirir control sobre una empresa, tal cliente debía pagar más por la empresa si se filtraba la noticia de la proyectada *opa*, pues las compras de Boesky disparaban el precio de las acciones. El coste añadido podía significar el fracaso de la oferta de adquisición de la empresa en cuestión; o podía significar que, aunque la *opa* tuviese éxito, después de la adquisición fuese necesario vender una mayor parte del patrimonio de la empresa, pues los préstamos requeridos para comprar la sociedad a un precio mayor eran más elevados. Puesto que Drexel, y por consiguiente Levine, habían sido informados por sus clientes de manera confidencial del proyecto de *opa*, el hecho de revelar esta información a quienes podían beneficiarse de ella, en detrimento de sus clientes, violaba claramente todos los principios de la ética profesional. Boesky no ha sugerido que él estuviese en desacuerdo con dichos principios, o creyera que sus circunstancias le eximían de seguirlos. Boesky sabía también que comprar información privilegiada era ilegal. Sin embargo, en 1985 llegó al extremo de formalizar el acuerdo alcanzado con Levine, aceptando pagarle un 5 % de los beneficios obtenidos de la compra de acciones sobre las que Levine le informaba.

¿Por qué hizo Boesky una cosa así? ¿Por qué alguien que posee 150 millones de dólares, una respetable posición social y —como resulta de la dedicatoria de su libro— valora al menos la apariencia de una vida ética que beneficie

a la comunidad, arriesgaría su reputación, su fortuna y su libertad haciendo algo que, a todas luces, no es ético ni legal? Por supuesto, Boesky trataba de obtener grandes beneficios gracias a su acuerdo con Levine. La Comisión de Valores y Bolsa comprobaría más tarde varias transacciones en las que Boesky había utilizado información obtenida de Levine; sus beneficios en dichas operaciones se estiman en 50 millones de dólares. Dada la dudosa reputación de la Comisión de Valores y Bolsa a la hora de ejercer un control, Boesky bien pudo haber pensado que probablemente su trato ilegal para obtener información privilegiada no sería detectado y no acabaría en los tribunales. De modo que para Boesky era razonable suponer que el uso de información confidencial le reportaría un sustancial beneficio económico con pocas posibilidades de ser descubierto. ¿Significa eso que obró de un modo inteligente? En tales circunstancias, ¿dónde está la inteligencia? Al elegir enriquecerse más de un modo éticamente injustificable, Boesky eligió entre dos modos de vida fundamentalmente distintos. A esta clase de elección la llamaré «elección radical». Cuando la ética y el propio interés parecen enfrentados, afrontamos la elección radical. ¿Cómo elegir?

La mayoría de las elecciones que hacemos en nuestra vida cotidiana son restringidas, en el sentido de que se realizan desde el interior de un marco o conjunto de valores. Dado que deseo mantenerme razonablemente en forma, elijo salir a pasear antes que quedarme recostado en el sofá con una lata de cerveza, viendo la televisión. Puesto que usted desea hacer algo para ayudar a la conservación de los bosques tropicales, se une a una organización dedicada a concienciar al público acerca de la continua destrucción de los bosques. Otra persona desea hacer una carrera bien retribuida e interesante, así que estudia Derecho. En cada una de estas elecciones, los valores fundamentales se dan por sentados y la elección consiste en encontrar los mejores medios de lograrlos. En cambio, en las elecciones radicales son los propios valores fundamentales los que están en juego. Ya no elegimos dentro de un marco que presupone que sólo buscamos potenciar al máximo nuestros intereses, ni dentro de un marco que da por sentado que ha-

remos lo que consideremos éticamente mejor. Al contrario, lo que hacemos es elegir entre posibles formas de vida: aquella en la que el interés propio ocupa el primer lugar, o aquella en la que la ética es lo más importante, o quizá optamos por un compromiso entre ambas. (Considero la ética y el propio interés como dos enfoques antagónicos porque, a mi modo de ver, son los contendientes más fuertes. Otras posibilidades incluyen, por ejemplo, vivir según las reglas de la etiqueta, o vivir en función de criterios estéticos, tratando la propia vida como una obra de arte; sin embargo, estas posibilidades no serán analizadas en este libro.)

Las elecciones radicales exigen valor. Al realizar elecciones restringidas, nuestros valores esenciales entretejen unos fundamentos en los que podemos basarnos. En cambio, al realizar una elección radical hemos de cuestionar los fundamentos de nuestra vida. En los años cincuenta, algunos filósofos como Jean-Paul Sartre contemplaron esta clase de elección como expresión de nuestra libertad fundamental. Somos libres de elegir lo que queremos ser, porque no poseemos una naturaleza esencial, es decir, carecemos de un propósito dado externamente. A diferencia, digamos, de un manzano que florece como consecuencia de la planificación de alguien, nosotros nos limitamos a existir, y el resto está en nuestras manos. (De aquí el nombre dado a estos pensadores: existencialistas.) A veces, esto produce la sensación de estar ante un vacío moral. Sentimos vértigo y queremos salir de esa situación lo antes posible. De modo que evitamos la decisión radical, prosiguiendo nuestra vida tal como hasta entonces. Ésta parece la decisión más sencilla y menos arriesgada, pero aun así no evitamos hacer una elección radical: la hacemos por omisión, y puede que ello no esté exento de riesgos. Quizá Ivan Boesky siguió haciendo aquello que iba a darle más riqueza porque hacer otra cosa hubiese conllevado cuestionar los fundamentos de su vida. Procedió como si su naturaleza esencial consistiera en ganar dinero. Aunque, por supuesto, no era así: podría haber optado por vivir éticamente, más allá de amasar fortuna.

Sin embargo, aun si estamos dispuestos a realizar una elección radical, no es fácil saber cómo llevarla a cabo. En

las situaciones restringidas en que nos vemos obligados a elegir, podemos obtener el consejo de expertos. Hay un amplio abanico de consultores financieros y consejeros en materia de educación y salud dispuestos a decirnos qué es lo mejor para nuestros intereses. También hay mucha gente dispuesta a darnos su opinión sobre lo que debemos hacer. Pero, en nuestro caso, ¿quién es el experto? Supongamos que tiene usted la oportunidad de vender su automóvil, que usted sabe que requiere una reparación a fondo, a un inocente desconocido que no se ocupa de que el coche sea revisado. Le gusta el aspecto del coche, y está a punto de cerrarse el trato cuando, despreocupadamente, el comprador pregunta si el automóvil tiene algún problema. Si usted, con tono similar, contesta «No, nada que yo sepa», el desconocido comprará el coche, pagándole una suma considerablemente mayor de la que obtendría de una persona que supiese la verdad. Él no podrá probar que usted mintió. Usted está convencido de que mentir es reprobable, pero la suma obtenida de esa manera hará que su vida sea más cómoda en los próximos meses. En una situación así, usted no considera necesario pedir consejo sobre lo más conveniente ni preguntar qué sería más correcto hacer. Sin embargo, usted puede preguntar *qué hacer*.

Alguien diría que si usted es consciente de que mentir sobre su coche está mal, no lo hará; pero eso es hacerse ilusiones. Si somos honrados con nosotros mismos admitiremos que, al menos en ocasiones, cuando chocan el interés propio y la ética elegimos el primero, y no se trata simplemente de una muestra de debilidad o irracionalidad. Nuestra incertidumbre a la hora de decidir el proceder racional es genuina, pues el choque es tan fundamental que la razón parece incapaz de resolverlo.

Todos afrontamos elecciones radicales de una manera intensa, independientemente de si la oportunidad que se nos ofrece nos proporcionará, de manera poco ética, 50 dólares o 50 millones. El estado del mundo a finales del siglo XX significa que, incluso en el caso de que nunca sintamos la tentación de ganar dinero de manera poco ética, tenemos que decidir hasta qué punto vivimos para nosotros mismos y hasta qué punto para los demás. Hay personas

hambrientas, malnutridas, sin casa o que no reciben atención sanitaria, y hay organizaciones voluntarias que ayudan a reunir fondos para ayudar a esas personas. El problema es tan grande que una persona no puede cambiar mucho las cosas; y sin duda parte del dinero se gastará en administración, o alguien se lo apropiará indebidamente, o por una u otra razón no llegará a la gente que lo necesita. Pese a estos problemas inevitables, la distancia entre la riqueza del mundo desarrollado y la miseria de la gente más pobre en los países en vías de desarrollo es tanta que, sólo con que una mínima parte de lo que uno dona llegue a quienes lo necesitan, esa mínima parte representará para ellos mucho más de lo que pueda representar para uno. Que usted, como individuo, no pueda influir en el problema no tiene importancia, puesto que sí puede influir en la vida de familias concretas. Así pues, ¿se relacionará con alguna de estas organizaciones? ¿Aportará no sólo la calderilla que uno da cuando le ponen una hucha ante las narices, sino sumas sustanciales que reducirán su capacidad de llevar una vida privilegiada?

Algunos productos de consumo dañan la capa de ozono, contribuyen a provocar el efecto invernadero, destruyen los bosques tropicales o contaminan los ríos y lagos. Otros se prueban inyectándolos, de forma concentrada, en los ojos de conejos, inmovilizados en hileras mediante dispositivos especiales parecidos a los cepos medievales. Existen alternativas para los productos que perjudican el medio ambiente, o que se prueban de manera cruel. Sin embargo, encontrar las alternativas puede llevar mucho tiempo y ser un incordio. ¿Se tomaría usted la molestia de buscarlas?

En las relaciones personales nos vemos continuamente abocados a tomar decisiones éticas. Tenemos ocasión de valernos de personas o de descartarlas, o de serles leales. Podemos defender aquello en que creemos, o hacernos populares limitándonos a hacer lo que hacen los demás. Aunque es difícil generalizar sobre la moralidad de las relaciones personales, pues cada situación es diferente, también aquí conocemos a menudo la opción correcta, pero no sabemos bien qué hacer.

Sin duda, hay personas que van por la vida sin pararse a

pensar en el aspecto ético de su comportamiento. Algunas de ellas muestran indiferencia ante los demás; otras son francamente perversas. Sin embargo, raros son los que muestran una auténtica indiferencia a todo tipo de ética. Mark Chopper Read, uno de los delincuentes más abominables de Australia, publicó hace poco (desde la cárcel) una espeluznante autobiografía repleta de detalles repulsivos sobre las palizas y torturas que infligía a sus víctimas antes de matarlas. Sin embargo, en medio de tanta violencia Read se preocupa de asegurar a los lectores que todas sus víctimas pertenecían, de algún modo, al mundo del delito y merecían lo que les pasó. En cierto pasaje aclara que no siente más que desprecio por un asesino en serie australiano —en la actualidad compañero de prisión de Read— que disparó indiscriminadamente sobre los viandantes con un fusil automático.⁴ La necesidad psicológica de ofrecer una justificación ética, por muy endeble que resulte ésta, está notablemente extendida.

Tendríamos que preguntarnos qué lugar ocupa la ética en nuestra vida cotidiana, lo que conlleva una pregunta radical: ¿qué es para nosotros una buena vida en el sentido más pleno del término? Planteársela es plantearse qué clase de vida admiramos verdaderamente, y qué clase de vida esperamos recordar cuando seamos viejos y reflexionemos sobre cómo hemos vivido. ¿Bastará con decir «Fue divertida»? ¿Podremos incluso decir sinceramente que *fue* divertida? Cualquiera sea su posición o *status*, puede usted preguntarse lo que —dentro de los límites de sus posibilidades— desea lograr en su vida.

El anillo de Giges

Hace dos mil quinientos años, en el alba del pensamiento filosófico occidental, Sócrates tenía fama de ser el hombre más sabio de Grecia. Un día, Glaucón, un acomodado ateniense, le desafió a contestar la pregunta de cómo hemos de vivir. Este desafío es un elemento clave de la *República* de Platón, una de las obras fundacionales de la historia de la filosofía occidental. Es también una formula-

ción clásica de lo que hemos venido llamando elección radical.

Según Platón, Glaucón comienza por narrar la historia de un pastor que servía al rey de Lidia. Un día en que el pastor salió con su rebaño, se desató una tormenta y se abrió una grieta en el suelo. El pastor se introdujo en la grieta y encontró un anillo de oro, que se puso en el dedo. Pocos días después, cuando estaba con los otros pastores, comenzó a jugar con el anillo y, para su sorpresa, comprobó que, si movía el anillo de cierta manera, él se volvía invisible para los demás. Una vez descubierto esto, hizo lo posible por ser uno de los mensajeros enviados al rey para informar sobre las condiciones de los rebaños. Una vez llegó a palacio no tardó en utilizar el anillo para seducir a la reina, conspiró con ella contra el rey, lo mató y de este modo obtuvo la corona.

Glaucón considera que esta historia ilustra un extendido punto de vista sobre la ética y la naturaleza humana. Lo que el relato sugiere es que cualquiera que poseyese un anillo así abandonaría todas las normas éticas y, aun más, al hacerlo obraría de un modo harto racional:

... no habría nadie tan íntegro que perseverara firmemente en la justicia y soportara el abstenerse de los bienes ajenos, sin tocarlos, cuando podría tanto apoderarse impunemente de lo que quisiera como, al entrar en las casas, acostarse con la mujer que prefiriera, y tanto matar a unos como librar de las cadenas a otros, según su voluntad, y hacerlo todo a semejanza de un dios entre los hombres [...] Y si alguien dotado de tal poder se abstuviese de cometer injusticias y de apropiarse de los bienes ajenos, sería considerado el hombre más desdichado y tonto, aunque lo elogiaran en público por temor a padecer injusticia.⁵

Glaucón desafía entonces a Sócrates a que demuestre que este extendido punto de vista en materia ética es erróneo. «Convéncenos —le dicen Glaucón y otros que participan en la discusión— de que hay motivos sólidos para hacer lo correcto, no sólo razones como el miedo a ser descubierto, sino razones que serían válidas incluso en caso de que no nos descubrieran. Demuéstranos que, a di-

ferencia del pastor, una persona sabia que encontrara el anillo seguiría haciendo lo que está bien.»

En cualquier caso, así es como Platón describió la escena. Según Platón, Sócrates convenció a Glaucón y a los otros atenienses presentes de que, por muchos beneficios que aparentemente puedan cosecharse de la injusticia, sólo son felices quienes actúan correctamente. Por desgracia, pocos lectores modernos se ven persuadidos por la larga y complicada relación que hace Sócrates de los vínculos entre actuar rectamente, poseer la armonía adecuada entre los elementos de la naturaleza de uno mismo, y ser feliz. Todo parece demasiado teórico y rebuscado, y el diálogo se vuelve soliloquio. Existen objeciones evidentes que quisiéramos se le hicieran a Sócrates pero, tras el planteamiento inicial, Glaucón parece haber perdido las facultades críticas y mansamente acepta todos los argumentos que Sócrates le propone.

En la información que Dennis Levine le proporcionaba, Ivan Boesky tenía una especie de anillo mágico; algo que podía convertirle en lo más parecido a un rey en la sociedad individualista y orientada a la riqueza de Estados Unidos. Sin embargo, el anillo tenía un defecto: Boesky no era invisible cuando quería serlo. Pero ¿fue ése el único error de Boesky, la única razón por la que no tendría que haber solicitado y usado la información que Levine le proporcionaba? El desafío que la oportunidad de Boesky nos plantea es una versión moderna del que Glaucón planteó a Sócrates. ¿Podemos dar una respuesta mejor?

Una «respuesta», que en realidad no lo es, consiste en hacer caso omiso del desafío. Eso es lo que hace mucha gente, gente que vive y muere de un modo irreflexivo, sin que nunca se haya interrogado sobre sus objetivos y su comportamiento. Si está usted plenamente satisfecho con la vida que lleva y se halla completamente seguro de que es la vida que quiere vivir, este libro le servirá de poco. Lo que sigue sólo conseguirá perturbarle. Sin embargo, mientras no se haya planteado las preguntas que Sócrates tuvo que afrontar, usted no habrá *elegido* cómo vivir.

«¿Para qué demonios hacemos esto?»

Hoy en día, la pregunta de cómo hemos de vivir se nos plantea de modo más agudo que nunca. Hemos salido de los ochenta —años conocidos como «la década de la codicia»— pero todavía no hemos determinado la naturaleza de los noventa. El propio Boesky ayudó a definir los ochenta en un discurso que pronunció en la School of Business Administration de la Universidad de California, Berkeley, en el que dijo: «La codicia no está mal [...] la codicia es sana. Puede usted ser codicioso y seguir sintiéndose bien.»⁶ Veinte años después de que el Movimiento por la Libertad de Expresión convirtiera el campus en el centro del pensamiento radical estadounidense, los estudiantes de empresariales de Berkeley aplaudieron este elogio de la codicia. Aspiraban a ganar dinero, mucho dinero, y lo antes posible. Lo que estaba sucediendo era, como lo expresó Michael Lewis en su popular *Liar's Poker*, «un raro y asombroso desperfecto en la muy predecible historia del ganar y gastar». Personas como Lewis, que comerciaban con bonos, ganaban un millón de dólares en salarios y primas antes de cumplir los veinticinco. «Nunca antes —pudo afirmar Lewis con toda veracidad—, tantas personas inexpertas de 25 años acumularon tanto en tan poco tiempo como acumulamos nosotros en esta década, en Nueva York y Londres.»⁷ Sin embargo, eso no era nada comparado con las sumas que estaban ganando los pesos pesados de mayor edad: aventureros empresariales como Carl Icahn, T. Boone Picken o Henry Kravis, promotores inmobiliarios como Donald Trump, el financiero de bonos basura Michael Milken, o peces gordos de Wall Street como John Gutfreund, de la firma Salomon Brothers.

En el tórrido y crematísticamente orientado Estados Unidos de los ochenta, estas personas eran héroes sobre los que se escribían artículos y se hablaba constantemente. Sin embargo, al final, muchos de ellos se preguntaba por qué hacían todo aquello. Donald Trump admitió:

Rara es la persona que consiga ver cumplido uno de sus mayores objetivos en la vida y que luego, casi inmediata-

mente, no comience a sentirse triste, vacía y un poco perdida. Si miran los testimonios aparecidos en los periódicos, revistas y noticiarios televisivos, verán que muchas personas que han logrado el éxito, desde Elvis Presley hasta Ivan Boesky, pierden el rumbo y la ética.

En realidad, para saber que esto es verdad no necesito examinar la vida de nadie. Soy tan susceptible de caer en esa trampa como cualquiera...⁸

A lo largo de los años ochenta, Peter Lynch trabajó catorce horas diarias y convirtió Fidelity Magellan, un fondo de inversión mobiliaria, en un gigante de 13 mil millones de dólares en el ramo. Pero a la edad de cuarenta y seis años, cuando la mayoría de ejecutivos todavía aspira a llegar más alto, Lynch dejó atónitos a sus colegas retirándose. ¿Por qué? Porque se había preguntado a sí mismo: «¿Para qué demonios hacemos esto?» Y al contestar a la pregunta se sintió conmovido por un pensamiento: «No conozco a nadie que en su lecho de muerte haya deseado pasar más tiempo en la oficina.»⁹

Sintomática de este cambio de enfoque fue la película de Oliver Stone *Wall Street*, protagonizada por Michael Douglas en el papel de un convincentemente desagradable Gordon Gekko, un intrigante cuyo modo de operar recuerda al de Boesky, con algunos elementos añadidos de aventurero empresarial al estilo Carl Icahn. Durante una temporada, Bud Fox, el joven y ambicioso agente de cambio y bolsa interpretado por Charlie Sheen, se deja seducir por la perspectiva de grandes ganancias, pero cuando Gekko intentó su habitual técnica de *opa* y despojamiento de activos con las líneas aéreas para las que el padre de Fox trabaja como mecánico, un airado Fox pregunta:

«Dime, Gordon, ¿cuándo termina todo? ¿Detrás de cuántos yates puedes hacer esquí acuático? ¿Cuánto es bastante?»¹⁰

Esta pregunta sugiere algo que los filósofos han sabido siempre y que los nuevos ricos de los años ochenta estaban redescubriendo: la opulencia no tiene límites. Cada vez más gente comenzaba a preguntarse «¿Para qué demonios hacemos esto?». Al igual que Lynch, estas personas toma-

ban decisiones que afectaban el resto de sus vidas, en lugar de limitarse a continuar en el camino que parecía haber sido puesto ante ellas por las expectativas sociales y económicas. Comenzaban a vivir una vida dotada de objetivo.

La recesión que ha seguido al *boom* ha contribuido a que la gente vuelva a pensar sobre el mundo que les gustaría ver aflorar una vez la economía se recupere. Aunque algunos quizá quieran volver a inflar los globos y continuar la fiesta, para mucha gente esa idea recuerda la todavía persistente resaca. En cualquier caso, en los noventa la sombra intimidatoria de Japón serviría para aguar cualquier celebración a la que los ciudadanos de otras naciones pudieran entregarse. La visita de Bush a Tokio en 1992 fue un acontecimiento extraordinario. Ahí estaba el presidente de la que es todavía la mayor potencia militar de la Tierra, implorándole al primer ministro japonés concesiones en materia de comercio para que los fabricantes norteamericanos pudieran sobrevivir a los estándares de calidad japoneses, que habían hecho de Honda el automóvil más vendido en Estados Unidos. La visita de Bush hizo que los occidentales se preguntaran una vez más por qué la sociedad japonesa estaba tan unida y era tan armoniosa, ordenada y triunfante. Un torrente de libros sobre Japón intentó analizar la naturaleza de la diferencia japonesa. ¿Acaso los japoneses saben más que nosotros sobre cómo vivir bien en sociedad? El éxito de Japón es otro de los motivos que alimenta las dudas de Occidente.

¿El fin de la historia y el inicio de la ética secular?

El fracaso de los ideales de Occidente en los años ochenta es la razón inmediata, a corto plazo, de que, actualmente, la pregunta «¿Cómo hemos de vivir?» se nos plantee con más fuerza que nunca. Existe, sin embargo, un panorama más importante y a más largo plazo que dota a la pregunta de una peculiar fuerza, quizá incluso de un significado histórico a escala mundial. Según Marx, el comunismo tendría que haber sido «la genuina resolución del antagonismo entre el hombre y la naturaleza y entre el

hombre y el hombre; la verdadera resolución del conflicto entre [...] el individuo y la especie».¹¹ En otras palabras, Marx hubiera contestado a la pregunta de Glaucón diciendo que no tendría una respuesta satisfactoria mientras no cambiáramos la naturaleza de la sociedad. Mientras vivamos en una sociedad en la que la producción económica se orienta a satisfacer los intereses de una clase concreta, no puede sino existir conflicto entre el interés individual y los intereses de la sociedad. En tal situación, el pastor actuaría de una manera totalmente racional si usara el anillo mágico para tomar lo que quisiera y matar a quien le apeteciese. Sin embargo, una vez los medios de producción estén organizados en función de los intereses comunes de todo el mundo, Marx diría que la naturaleza humana, que no es inmutable, sino que está socialmente condicionada, cambiaría también. La codicia y la envidia no son elementos inalterables del carácter humano. Los miembros de la nueva sociedad, basada en la propiedad común, encontrarían su propia felicidad trabajando para el bien común.

Para muchos críticos de Marx, de buen principio resultaba claro que esto era un sueño; pero con el hundimiento de las sociedades comunistas en la Europa del Este y en la ex Unión Soviética, la naturaleza utópica del pensamiento marxista se ha vuelto evidente para todos. Por primera vez vivimos en un mundo que sólo tiene un modelo social dominante para las sociedades desarrolladas. La esperanza de resolver el conflicto entre los intereses individuales y el bien común construyendo una alternativa a la economía de libre mercado es ahora un fracaso reconocido incluso por quienes la defendían. Sólo unos pocos valientes se aferran al ideal socialista, rechazando las distorsiones introducidas por Lenin y Stalin y afirmando que nunca ha sido realmente puesto a prueba. El enfoque individualista del propio interés parece ser el único aún viable.

El modelo liberal democrático se ha impuesto con tanta fuerza en nuestra visión de las posibilidades que Francis Fukuyama, ex vicedirector de planificación política del Departamento de Estado, ha recibido una atención respetuosa, y desde algunos sectores incluso entusiasta, para una idea osada y sorprendentemente bien defendida que,

sin embargo, resulta escasamente plausible. Fukuyama ha resucitado la concepción hegeliana de la historia como un proceso con una dirección y un final. Según Hegel y Fukuyama la historia tiene un final en el sentido de poseer un fin u objetivo último. En *The End of History and the Last Man*, Fukuyama defiende que este fin es, precisamente, la aceptación universal del modelo de sociedad liberal, democrático y basado en la libre empresa.¹² Sin embargo, precisamente cuando este modelo ha captado tan fuertemente la atención de quienes se consideran políticamente realistas, nos percatamos gradualmente de que nos acercamos al final de una época. Como Daniel Bell, que predijo el «final de la ideología» poco antes del auge de la Nueva Izquierda y el resurgimiento de las ideologías radicales en los años sesenta,¹³ Fukuyama puede haber predicho la permanencia del sistema liberal de libre empresa justo cuando está a punto de afrontar su crisis más grave.

Existen dos contrapesos interesantes y muy distintos a la visión que Fukuyama tiene del «final de la historia». Uno se ve resumido en el título de un libro de Bill McKibben: nuestra época es testigo no del fin de la historia sino, más bien, *de la fin de la naturaleza*. Residente en los montes Adirondack del estado de Nueva York, McKibben es plenamente consciente del hecho de que, por primera vez en la historia de nuestra especie, ya no hay un mundo natural, inalterado por los seres humanos.¹⁴ Ni en los Adirondack ni en la selva amazónica, ni siquiera en el casquete polar de la Antártida, puede uno librarse de los efectos de la civilización. Hemos destruido la capa de ozono que protege al planeta de la radiación solar. Hemos incrementado el dióxido de carbono de la atmósfera. Así, el crecimiento de las plantas, la composición química de la lluvia y las propias fuerzas que forman las nubes son, en parte, obra nuestra.

A lo largo de la historia humana hemos usado libremente los océanos y la atmósfera como un vasto desagüe para nuestros desperdicios. La sociedad liberal y de libre empresa que Fukuyama propone como el resultado final de la historia se basa en la idea de que podemos seguir haciendo esto eternamente. Por el contrario, la opinión de los científicos nos dice ahora que somos pasajeros de un tren

descontrolado que se dirige hacia un abismo. *No podemos* continuar con nuestras actividades como si no sucediera nada. O cambiamos voluntariamente, o el clima de nuestro planeta se modificará y se llevará consigo a naciones enteras. Y no se trata de pequeños cambios. Dichos cambios incluyen los valores básicos y la perspectiva ética que subyacen a las sociedades democráticas de libre empresa de finales del siglo xx. Quizá la sociedad democrática de libre empresa sobreviva a este desafío y haga los ajustes necesarios para afrontarlo; pero, si lo hace, será una forma de sociedad liberal democrática muy diferente, y la gente que viva en ella deberá tener unos valores y unas formas de vida muy diferentes. De modo que la presión para reexaminar el fundamento ético de nuestra vida se nos impone con más urgencia que nunca.

La otra fascinante línea de reflexión que puede oponerse a la idea de que la historia ha llegado a su fin fue planteada hace varios años por Derek Parfit, un filósofo de Oxford desconocido fuera de los círculos académicos pero estimado por sus colegas por haber sido capaz de penetrar más que sus predecesores en los problemas de la teoría ética. En la conclusión de su principal obra, *Reasons and Persons*, después de 450 páginas de argumentación detallada y compleja, Parfit se permite echar un vistazo a la más amplia cuestión de si pueden existir avances en el terreno de la ética. Contra la afirmación de que todo lo que se puede decir sobre ética ya ha sido dicho, sostiene que hasta hace muy poco el estudio de la ética se ha llevado a cabo básicamente dentro de un marco religioso. El número de personas no religiosas que han dedicado su vida a la ética es notablemente reducido. (Parfit menciona entre esos pocos a Buda, Confucio, David Hume —filósofo escocés del siglo xviii— y Henry Sidgwick —filósofo utilitarista de finales de la época victoriana—.) Durante buena parte del siglo xx, cuando por primera vez muchos filósofos morales eran ateos, no estaba de moda que los filósofos abordaran cuestiones sobre qué debemos hacer. En cambio, estudiaban el significado de los términos morales y discutían sobre si la ética es objetiva o subjetiva. Así, sólo a partir de aproximadamente 1960 un número significativo de perso-

nas se ha dedicado a estudiar sistemáticamente la ética no religiosa; como resultado, ésta es, según Parfit, la ciencia «más joven y menos avanzada». Parfit termina su libro con una nota de esperanza:

La Tierra seguirá siendo habitable durante al menos otros mil millones de años. La civilización comenzó hace sólo unos milenios. Si no destruimos a la humanidad, esos escasos miles de años serán sólo una fracción diminuta de la historia de la humanidad civilizada [...] La creencia en Dios, o en muchos dioses, evitó el libre desarrollo del razonamiento moral. La no creencia en dios, abiertamente reconocida por una mayoría, es un hecho muy reciente que todavía no se ha completado. Debido a que este acontecimiento es tan reciente, la ética no religiosa se encuentra en un estadio muy temprano. Todavía no podemos predecir si, como en el campo de las matemáticas, llegaremos a un acuerdo. Puesto que no podemos saber cómo se desarrollará la ética, no es irracional abrigar grandes esperanzas.¹⁵

Si Parfit está en lo cierto, y el desarrollo del pensamiento ético no religioso está todavía en sus inicios, resulta claramente prematuro decir que la historia ha alcanzado su destino final. Sólo ahora estamos rompiendo con un pasado en el que religión y ética se han visto estrechamente identificadas. Es demasiado pronto para predecir qué cambios nos aguardan una vez poseamos una mejor comprensión de la naturaleza de la ética, pero probablemente sean profundos:

Las personas no religiosas han tendido a ampliar su escepticismo en materia de religión también a la ética, con lo que ha cedido el terreno de la ética a la derecha religiosa. Esto ha permitido a la derecha monopolizar la «moralidad» para lanzar cruzadas contra el aborto y la homosexualidad. Sin embargo, quienes consideran que los intereses de las mujeres superan los intereses meramente potenciales del feto defienden su causa desde una posición moralmente inatacable,¹⁶ y la defensa moral de la aceptación de las relaciones sexuales entre adultos basadas en el libre consentimiento y que no perjudican a terceros es todavía más clara. Ya es hora de reclamar el terreno moral

elevado a quienes lo ocuparon cuando fue abandonado por los progresistas que habían puesto su fe en los sueños marxistas de una nueva sociedad en la que todos los dilemas quedarían resueltos. Los principales problemas morales de hoy en día no son la homosexualidad o el aborto. En lugar de preocuparse por esos temas, los moralistas deberían preguntarse: ¿cuáles son nuestras obligaciones en tanto habitantes del mundo rico, cuando la gente muere de hambre en Somalia? ¿Qué hacer a propósito del odio racista que impide que la gente conviva en Bosnia, Azerbaiyán, y Los Ángeles? ¿Tenemos derecho a seguir hacinando a miles de millones de animales en granjas industriales, tratándolos como meros objetos para satisfacer nuestro paladar? ¿Cómo podemos cambiar nuestra conducta para preservar el equilibrio ecológico del que depende todo el planeta?

Los cristianos más clarividentes han reconocido que la excesiva preocupación de su iglesia por el sexo es un error: el doctor George Carey, arzobispo de Canterbury, ha admitido que la iglesia se ha visto «atrapada en la idea de que los pecados sexuales son "más importantes" que otros pecados», y ha dicho que tendríamos que ocuparnos más de problemas globales como el de la pobreza mundial. Con estas palabras, el arzobispo predicaba tardíamente lo que los filósofos dedicados a la ética aplicada llevan diciendo desde los años setenta.¹⁷ Una vez se comprenda que la ética no está necesariamente relacionada con la moralidad obsesionada por el sexo del cristianismo conservador, una ética más humana y positiva podría ser la base para la renovación de nuestra vida social, política y ecológica.

El modelo político y económico que domina en la actualidad permite —y de hecho alienta a— que los ciudadanos conviertan la satisfacción de sus propios intereses (entendidos básicamente en términos de riqueza material) en el principal objetivo de sus vidas. Muy pocas veces reflexionamos, colectiva o individualmente, sobre lo acertado de esta idea dominante. ¿Verdaderamente nos ofrece a todos la mejor forma de vida? ¿Acaso cada uno de nosotros, al decidir cómo vivir, debería dar por sentado que la riqueza es el objetivo principal? ¿Qué papel desempeña la ética en tales decisiones? No debemos incurrir en el error de supo-

ner que el fracaso de los ideales utópicos del pasado significa que los valores no deberían desempeñar un papel fundamental en nuestra vida. Yo comparto la opinión de Parfit de que en el progreso de la ética existe la posibilidad de un giro más esperanzador en la historia mundial; pero debe ser un progreso no sólo en la ética teórica, sino también en la práctica.

Necesitamos una nueva fuerza para llevar a cabo el cambio. Alterar la visión del papel que la ética desempeña en nuestras vidas puede parecer algo que cambia las vidas individuales pero deja inalteradas a la sociedad y la política. Esta apariencia da lugar a confusión. Los primeros años de esta década han dejado claro que el fomento de la codicia por parte de los defensores del libre mercado ha sido incapaz incluso de lograr el modesto objetivo de crear una economía próspera. Y, en términos sociales y medioambientales más amplios, esta política ha sido desastrosa. Es hora de echar mano de la única alternativa que nos queda. Si un número suficiente de individuos abandona la miope idea materialista de seguir los propios intereses, quizá sea posible reconstruir la confianza y trabajar juntos por objetivos mayores y más importantes. Los políticos aprenderían que pueden emprender iniciativas que vayan más allá de prometer mayor prosperidad material a los votantes. (En Nueva Zelanda, después de una década en la que los grandes partidos han coincidido en bajar el impuesto sobre la renta y recortar los gastos del Estado, el recién constituido Partido de la Alianza ha prometido que, si sale elegido, *umentará* los impuestos, basándose en el hecho de que vale la pena pagar por un buen sistema estatal de atención sanitaria, seguridad social y educación. Los sondeos de opinión sugieren que a la Alianza le va lo bastante bien como para ser una amenaza para los partidos más importantes.)

Una vida mejor se abre ante nosotros, en todos los sentidos del término *excepto* en el que se ha erigido en dominante gracias a una sociedad de consumo que fomenta la adquisición de bienes como medida de lo bueno. Una vez nos desprendamos de este concepto dominante, podremos centrarnos en cuestiones como la preservación de la eco-

gía del planeta y la justicia global. Sólo entonces podremos esperar ver una verdadera voluntad de abordar las raíces de la pobreza, la delincuencia y la destrucción a corto plazo de los recursos del planeta. Una política basada en la ética podría ser radical en el sentido original de la palabra: podría cambiar las cosas de raíz.

La ética del interés propio

Quedan más dudas personales en asuntos de ética. Vivir éticamente, suponemos, representará trabajo duro, incomodidad y sacrificio y, en general, será poco remunerador. Vemos la ética como algo enfrentado al interés personal: suponemos que quienes amasan fortunas gracias a información privilegiada hacen caso omiso de la ética y atienden con éxito sus intereses personales (mientras no los cojan). Nosotros hacemos lo mismo cuando aceptamos un trabajo que nos da más dinero que otro, aunque signifique que estemos ayudando a fabricar o promover un producto que no hace ningún bien, o que incluso perjudica la salud de las personas. Por otra parte, de quienes dejan pasar oportunidades para ascender en su carrera a causa de «escrúpulos» éticos sobre la naturaleza del trabajo, o entregan su riqueza en beneficio de buenas causas, se piensa que sacrifican sus intereses para obedecer los dictados de la ética. Peor aún, podemos llegar a considerarlos tontos que se privan de toda la diversión que podrían obtener mientras otros se aprovechan de su inútil generosidad.

La ortodoxia vigente sobre los intereses personales y la ética presenta a ésta como algo externo a nosotros, incluso hostil a nuestros intereses. Constantemente, nos vemos a nosotros mismos como divididos entre el impulso de hacer progresar nuestros intereses y el miedo a que nos cojan haciendo algo reprobable y por lo que seremos castigados. Esta imagen está muy arraigada en muchas formas de pensamiento influyentes en nuestra cultura. Se encuentra en las ideas religiosas tradicionales que prometen una recompensa, o amenazan con un castigo, en función de la buena o la mala conducta, aunque sitúan esta recompensa o cas-

tigo en otro mundo, consiguiendo así que sea ajena a la vida en éste. Se encuentra, también, en la idea de que los seres humanos están situados en un punto intermedio entre el cielo y la tierra, compartiendo el mundo espiritual de los ángeles al tiempo que atrapados por nuestra vulgar naturaleza corporal en este mundo de bestias. El filósofo alemán Immanuel Kant expuso la misma idea cuando nos describió como seres morales sólo en la medida en que subordinamos nuestros deseos físicos naturales a los dictados de la razón universal percibida a través de nuestra capacidad de raciocinio. No es difícil ver el vínculo que existe entre esta idea y la opinión freudiana de que nuestra vida está dividida por un conflicto entre el yo y el super-yo.

La misma suposición de un conflicto entre la ética y el interés personal está en la raíz de buena parte del pensamiento económico moderno. Se difunde en las exposiciones populares de la sociobiología aplicada a la naturaleza humana. Libros como *Looking Out for # 1*, que estuvo un año en la lista de libros más vendidos del *New York Times* y que se sigue vendiendo a buen ritmo, informan a millones de lectores que poner la felicidad de otra persona por encima de la nuestra es «pervertir las leyes de la naturaleza».¹⁸ La televisión, tanto en sus programas como en la publicidad que emite, nos transmite imágenes materialistas de éxito que carecen de contenido ético. Como escribió Todd Gitlin en su estudio de la televisión americana, *Inside Prime Time*:

... las horas de mayor audiencia nos ofrecen personajes preocupados por su ambición personal. Si es que no han sido plenamente consumidos por la ambición y el miedo a terminar como perdedores, estos personajes dan por sentado el miedo y la ambición. Cuando no están rodeados por una colección de bienes de consumo al estilo clase media, ellos mismos son deslumbrantes encarnaciones del deseo. La felicidad que desean es privada, no pública; le exigen poco a la sociedad en su conjunto, e incluso cuando están preocupados parecen satisfechos con el orden institucional existente. La ambición personal y el consumismo son los principales motores de sus vidas. Los suntuosos y bien iluminados decorados para las series equivalen a anuncios

para una versión de la buena vida centrada en el consumismo, y esto no tiene siquiera en cuenta los incesantes anuncios publicitarios, que transmiten la idea de que las aspiraciones humanas de libertad, placer, éxito y posición social pueden verse satisfechas en el terreno del consumo.¹⁹

El mensaje se transmite con vigor, pero hay algo que no funciona. Hoy en día, la afirmación de que la vida carece de sentido no procede de los filósofos existencialistas que la tratan como un hallazgo inquietante, sino de adolescentes aburridos para los cuales es una perogrullada. Quizá la culpa de esto la tengan el sitio preponderante que ocupa el interés personal y el modo en que concebimos nuestros propios intereses. La satisfacción de los intereses personales, como se concibe comúnmente, es una vida que no tiene ningún sentido más allá de nuestro propio placer o satisfacción individual. Tal vida constituye, a menudo, una empresa contraproducente. Los antiguos conocían la «paradoja del hedonismo»: cuanto más nos preocupemos por colmar nuestro deseo de placer, más elusiva será su satisfacción. No hay motivo para creer que la naturaleza humana haya cambiado tan drásticamente como para que esta antigua sabiduría no siga siendo válida.

Las preguntas son antiguas, pero el moderno interrogador no se ve limitado por las antiguas respuestas. Aunque quizá el estudio de la ética no avance tanto como el de la física o la genética, en el pasado siglo se ha aprendido mucho. El progreso, no sólo en la filosofía sino en las ciencias, ha contribuido a nuestra comprensión de la ética. La teoría evolucionista nos ayuda a responder a las antiguas preguntas sobre los límites del altruismo. La «teoría de la elección racional» —lo que hemos de elegir racionalmente en situaciones complejas que incluyan incertidumbre— ha atraído la atención sobre un problema no mencionado por los antiguos pensadores: «el dilema del prisionero». El moderno debate en torno a éste sugiere que cuando dos o más personas, actuando de un modo completamente racional y voluntario y con la mayor información posible, se dedican independientemente a satisfacer sus intereses personales, pueden terminar peor de lo que hubiesen terminado de ha-

ber actuado de una manera menos racionalmente interesada. La exploración de este problema revela formas en las que la naturaleza humana podría haber evolucionado para ser capaz de algo más que una limitada búsqueda del interés personal. Asimismo, el moderno pensamiento feminista nos ha llevado a reflexionar sobre si el anterior pensamiento ético no era limitado por haber sufrido el dominio de la perspectiva masculina del mundo. Lo mismo puede ser cierto de nuestro concepto del interés personal. El dilema del prisionero, la paradoja del hedonismo, y las influencias feministas sobre el pensamiento ético son algunos de los hilos que juntaremos más adelante, para desarrollar un concepto más amplio de interés personal.

Aquí, la ética vuelve a completar nuestra imagen. Una vida ética es aquella en la que nos identificamos con objetivos más amplios, dotándola así de sentido. La postura según la cual una vida ética y una vida de iluminada búsqueda del interés personal son la misma cosa es antigua, y hoy día es a menudo despreciada por los demasiado cínicos para creer en tal armonía. El cinismo en torno al idealismo ético es una comprensible reacción a buena parte de la historia moderna; por ejemplo, a la manera trágica en que los objetivos idealistas de Marx y sus seguidores fueron desnaturalizados por los líderes comunistas rusos hasta conducir al terror estalinista y después a la corrompida dictadura del período Breznev. Con tales ejemplos resulta comprensible que el cinismo esté más de moda que la esperanza de lograr un mundo mejor. Pero quizá podamos aprender de la historia. Antiguamente se decía que una vida éticamente buena era también una buena vida para quien la llevaba. Pues bien, nunca antes han existido razones tan apremiantes para entender correctamente los motivos que nos llevan a asumir esta vieja opinión. Pero para hacerlo debemos cuestionar el criterio sobre el interés personal que durante tanto tiempo ha dominado la sociedad occidental. Y si tras tal cuestionamiento se vislumbra una alternativa viable a este criterio, la elección radical podría, a fin de cuentas, tener una respuesta racional.

CAPÍTULO 2

¿Y A MÍ QUÉ ME IMPORTA?

La mentalidad dominante en Occidente acerca del interés personal ha llevado no a una sino a dos crisis contemporáneas claramente diferenciadas. La primera, que esbozaré en este capítulo, es la crisis de la sociedad occidental en su conjunto, epitomizada por los recientes acontecimientos en Estados Unidos. La segunda es la crisis que amenaza la biosfera del planeta, de la que depende toda vida, y será analizada en el siguiente capítulo. Tomadas conjuntamente, estas dos crisis suscitan una ironía sobrecogedora y potencialmente trágica sobre nuestra concepción actual del interés personal: si seguimos concibiendo nuestros intereses en términos materiales, el impacto colectivo que cada uno de nosotros provoca al preocuparse por sus intereses individuales garantizará el fracaso de todos los intentos por hacer progresar dichos intereses.

Un experimento social fallido

Estados Unidos se alza como un faro que señala hasta dónde puede llegar una sociedad basada en el egoísmo individual. En el desarrollo de esta sociedad, que daba tanto margen al individuo, hubo una época en que la estatua de la Libertad resumía adecuadamente lo que esta sociedad significaba para el resto del mundo; pero, a principios de los años noventa, el símbolo de Estados Unidos pasó a ser el humo que surgía de los incendios provocados por los disturbios de Los Ángeles.

En Estados Unidos, la delincuencia es la señal más elo-

cuenta de la dirección que puede tomar una sociedad de individuos que velan únicamente por sus intereses. Una encuesta llevada a cabo en 1990 entre los residentes de Nueva York preguntaba: «¿Con qué frecuencia se preocupa usted por la delincuencia?» Sólo un 13 % contestó «rara vez o nunca»; un 60 % dijo que se preocupaba durante todo el tiempo, o muy a menudo. No es de extrañar: en aquel año la gente abría el periódico para leer casos como el apuñalamiento mortal de Brian Watkins, un joven de 22, años en un andén de metro del centro de Manhattan. Watkins iba camino de una cena, junto con un grupo de familiares que incluía a tres hombres, cuando fue atacado por una banda de ocho jóvenes. Según *Time*, la banda buscaba dinero para pagarse «una noche de juerga en Roseland, una sala de baile cercana». ¹ Por desgracia, en Nueva York estos asesinatos brutales y egoístas ocurren con regularidad. En marzo de 1992 el *New York Times* informó que en la primera mitad del año escolar había habido 56 tiroteos dentro y fuera de los colegios de la ciudad: dieciséis alumnos, dos padres y un policía habían recibido heridas de bala, que en el caso de seis alumnos habían resultado fatales. Veintiún institutos de Nueva York utilizaban detectores de metales para comprobar si los estudiantes llevaban armas al entrar en el centro. ²

Nueva York no es un caso especial. Su tasa de homicidios está por debajo de otras ocho ciudades estadounidenses. En la mayoría de las principales ciudades estadounidenses, la posibilidad de ser víctima de un delito ha envenenado la vida cotidiana. En 1973, después de haberme criado en Australia y haber pasado cuatro años en Oxford, llegué a esa ciudad para incorporarme como profesor invitado al Departamento de Filosofía de la Universidad de Nueva York. Al entrar por la puerta del edificio principal de la universidad, en Washington Square, vi una imagen perturbadora: guardias de seguridad de la universidad con pistolas al cinto. Para finales de año ya había aceptado la presencia de armas de fuego en el entorno universitario. Me habitué a circundar, no atravesar, Washington Square Park cuando regresaba a mi piso de Bleecker Street, después de dictar una clase nocturna. Si estaba en la parte alta de la ciudad después de oscurecer, sabía que era mejor volver por la pa-

rada de metro de la calle 4 Oeste y atravesar las concurridas calles de Greenwich Village antes que utilizar la línea de Lexington Avenue, que me hubiera dejado más cerca de casa, pero en un territorio situado demasiado al oeste del Village para ser seguro. Tales mapas de zonas «prohibidas» son ya parte natural de la educación de cualquier habitante de las ciudades estadounidenses. En según qué vecindarios, algo tan natural como un paseo vespertino por el parque del barrio se ha convertido en una aventura arriesgada o en una completa locura. En las ventanas de los pisos bajos uno mira la calle a través de barrotes; la prisión está en el exterior. Quienes pueden permitírselo, viven en edificios de pisos con personal de seguridad que controla entradas y salidas durante las veinticuatro horas. A los niños se les acostumbra a llevar encima «dinero para atracos», pues si no tienen nada resulta más probable que los atracadores se pongan violentos. La revista *Time* informa: «En algunos de los barrios más violentos de la ciudad, los maestros de las guarderías enseñan a niños que apenas saben hablar a arrojar al suelo apenas oyen disparos.» ³

Los Ángeles tiene su propia clase de asesinato anónimo: los tiroteos en las autopistas. A partir de 1987, individuos o bandas aparcan en los puentes de las autopistas y disparan a los coches que pasan por debajo. Otros disparan a los coches cuando pasan a su lado, por la carretera. La policía de Los Ángeles difundió este mensaje: «No miren a los ojos del conductor que circula a su lado.» ⁴

Otras formas menos amenazadoras de delincuencia apenas atraen la atención, pero también transmiten un mensaje desolador. Cada día, 155.000 usuarios se saltan las taquillas del metro. En un año, esta actitud cuesta a la ciudad por lo menos 65 millones de dólares que podrían haber sido utilizados para mejorar el transporte público. También constituye un claro ejemplo de desprecio a la idea de que quienes se benefician de un servicio público deberían pagar una parte de su mantenimiento. ⁵ Pero ¿por qué no viajar gratis, si uno puede salirse con la suya? ¿Acaso no lo hace todo el mundo? Así, de comportarte de otro modo, ¿no estarías haciendo el tonto? Un estadounidense entrevistado en *Habits of the Heart*, un influyente estudio sobre los valores

estadounidenses de mediados de los ochenta, lo expresó del siguiente modo:

Todo el mundo quiere estar en la cumbre y salirse con la suya. Es como en una relación [...] es decir, no quiero ser el único en sufrir. No quiero ser el único tonto. No quiero ser el tío gilipollas para la gente que no cumple con su parte.⁶

En los Estados Unidos actual el tejido social se ha deteriorado hasta tal punto que hay motivos para temer que se ha entrado en una fase irreversible. El problema es que quienes comienzan con la actitud de «no querer ser el único tonto» son susceptibles de tratar a cada nuevo conocido con desconfianza, y cuanto más gente adopta esta actitud más difícil es hacer que funcionen los esfuerzos cooperativos orientados al bien común (como veremos detalladamente en el capítulo 6). No existen precedentes para detener la descomposición de una sociedad tan populosa, egoísta y armada hasta los dientes como la norteamericana de hoy en día; de manera que nadie que trabaje por el cambio puede confiar en invertir la actual deriva hacia la anarquía social. Al mismo tiempo, la alternativa resulta tan sobrecogedora que sería una locura no intentarlo mientras aún exista una oportunidad de éxito.

No se contribuye a mejorar la situación cuando los propios líderes de la sociedad se dedican a asegurarse que no serán ellos los cretinos que se ocupen del bien común mientras otros se llenan los bolsillos. En 1991 se demostró que decenas de congresistas estadounidenses, incluidos el presidente de la Cámara, el líder del Partido Demócrata en la Cámara de Representantes y el jefe de la oposición republicana, habían estado retirando del Banco de la Cámara más dinero del que tenían. La sumas en cuestión eran a veces muy altas, y no conllevaban ningún tipo de interés o penalización. El coste de este dinero sin intereses corría a cargo de los contribuyentes. Una encuesta demostró que el 83 % de los ciudadanos adultos creía que estos legisladores no lo habían hecho por error sino «porque sabían que podían salirse con la suya».⁷

Estas revelaciones sobre el Congreso de los Estados Uni-

dos causaron conmoción, pero fueron poca cosa comparadas con las actitudes y prácticas de los legisladores locales reveladas por una investigación en Arizona. Las grabaciones ocultas filmadas en vídeo por la policía muestran a unos legisladores extraordinariamente sinceros en lo referente a sus actitudes sobre la vida y la ética. La senadora Carolyn Walker explicó: «Me gusta la buena vida, y estoy intentando situarme para poder llevar una buena vida y tener más dinero.» Mientras extendía la mano para aceptar un soborno de 25.000 dólares añadió: «Todos tenemos nuestro precio.» El representante estatal Bobby Raymond fue todavía más contundente: «No hay asunto en este mundo que me importe un pimiento. Mi frase favorita es «¿Y a mí qué me importa?»»⁸

Otro grupo que parece preocupado únicamente por lo que pueda sacar en beneficio propio incluye a los principales directivos de muchas de las mayores empresas norteamericanas, que se concedieron jugosos aumentos salariales mientras sus empresas perdían dinero y despedían empleados. Por ejemplo, en 1990 el precio en bolsa de las acciones de ITT descendió en un 18 %; sin embargo, ese mismo año, Rand Araskog, presidente del consejo de administración de ITT, el director y el principal directivo recibieron un incremento salarial del 103 % elevando sus ganancias anuales hasta los 11 millones de dólares. Joseph Nocera, colaborador de GQ, asistió a la junta anual de ITT para oír a Araskog responder a las preguntas que se le formularon sobre su sueldo. Según Nocera, Araskog «parecía estar diciendo que mientras estuviera en posición de echar mano de ese dinero lo haría, y que le preocupaba muy poco lo que la gente pudiera pensar sobre el asunto».⁹ Esta actitud debe de estar muy difundida dentro del mundo empresarial. Aunque hasta 1990 y durante seis años los accionistas de IBM ganaron menos del 1 % de dividendos compuestos anuales, el sueldo del presidente de IBM, John Akers, aumentó en un 400 % durante el mismo período, llegando a los 8 millones de dólares en 1990. Tales ganancias se ven incluso empujadas por las de Steven Ross y N. J. Nicholas, vicepresidentes de Time-Warner, Inc., quienes, entre ambos, se llevaron a casa un total de 99,6 millones de

dólares en 1990, año en el que Time-Warner anunció haber sufrido pérdidas. Los altos directivos de Estados Unidos cobran por lo menos 85 veces más de lo que percibe el trabajador medio norteamericano, lo que representa un incremento si se tienen en cuenta las proporciones medias de 1975, que eran de 35:1, de por sí más altas que las medias equivalentes de los ejecutivos japoneses (16:1), o alemanes (21:1). Algunos cálculos recientes sugieren que en Estados Unidos la proporción sigue inclinándose aún más a favor de los altos ejecutivos, y en ocasiones se ha elevado hasta 160 veces el salario de un trabajador.¹⁰

Los líderes sindicales pueden ser los enemigos naturales de las jerarquías empresariales, pero está claro que son capaces de aprender del enemigo. Gus Bevona, jefe del sindicato de servicios a edificios, ganó 412.000 dólares en 1989, mientras la mayoría de los afiliados al sindicato ganaban menos de 25.000.¹¹ En febrero de 1992, al mismo tiempo que algunos empleados municipales eran despedidos por el ayuntamiento de Nueva York, el sindicato de trabajadores municipales decidió celebrar su reunión presupuestaria en las Bahamas, reservando más de cien habitaciones y suites en un hotel de lujo, y haciéndose cargo de todos los gastos de los miembros del sindicato que asistían a la reunión.¹²

Hasta las universidades estaban siendo presa de la codicia. En 1991, un sondeo realizado por la subcomisión del Congreso encabezada por John Dingell mostró que Stanford, Harvard, MIT, Rutgers y muchas otras universidades habían cargado a los fondos federales de investigación —y por ende a los contribuyentes— millones de dólares en compras que nada tenían que ver con la investigación. Dingell preguntó: «Les desafío a que me digan cómo es posible que cómodas de nogal, chóferes para la esposa del rector de la universidad, alojamiento para cargos de la universidad ya fallecidos, retiros en Lake Tahoe y flores para la casa del rector, contribuyan al progreso científico.» Nadie respondió al desafío de Dingell. Posteriores investigaciones revelaron que la Facultad de Medicina de Harvard cargó a la cuenta del gobierno federal como «gastos de investigación» 1.800 dólares invertidos en una recepción ofrecida a un decano que se jubilaba. El Centro Médico de la Univer-

sidad de Texas, en Dallas, invirtió 2.095 dólares de dinero público en adquirir diez jarras grabadas; la Universidad de Washington en St. Louis se hizo pagar una escultura que ya había sido costeadada por donaciones privadas; y la Universidad de Pittsburgh pagó los viajes a Irlanda y Florida de la esposa del rector de la Universidad.¹³

La era Reagan-Bush concluyó con la demostración de que el cinismo sobre la ética y la justicia llegaba hasta la mismísima cumbre. A menos de un mes de concluir su mandato, el presidente Bush indultó a seis funcionarios de la administración Reagan por su papel en el asunto Irán-Contra. Entre los indultados estaba Caspar Weinberger, antiguo secretario de Defensa. Los indultos salvaron al propio Bush de ser llamado como testigo en alguno de los juicios; también demostraron que el presidente antepuso sus intereses a los de la justicia en curso.¹⁴

La codicia en la cumbre es una faceta de una sociedad que parece estar perdiendo toda noción de que existe un bien común. El otro extremo se ve fácilmente en cualquier ciudad americana. Una mañana temprano, en Washington, DC, me crucé con un grupo de personas que ponía trozos de cartón sobre una rejilla de ventilación, intentando calentarse con el aire que salía del metro. Entre los árboles, alcanzaba a distinguir la silueta familiar de la Casa Blanca. Los *homeless* (indigentes sin hogar) y el presidente de Estados Unidos eran vecinos. No era una protesta política. Se trataba simplemente de encontrar un sitio donde dormir. Los *homeless* se han convertido en parte de la vida americana, y su número aumenta en países como Gran Bretaña que poseen servicios de asistencia mucho mejores. Después de fotografiar a indigentes sin hogar para el libro *Un día en la vida de América*, la fotógrafa italiana Letizia Battaglia declaró: «Jamás había experimentado una sensación de tristeza tan profunda. Por encima se alzaban los rascacielos de Manhattan, y debajo estaba la desesperación. Nunca había visto una miseria semejante, ni siquiera en Palermo.»¹⁵

En otros tiempos, los mendigos eran algo sobre lo que los americanos podían hablar a su regreso de un viaje a la India. Ahora resulta difícil recorrer una calle de Nueva York sin que uno se vea abordado, de manera amistosa o

con un toque agresivo, por un mendigo callejero. El dramático incremento de gente sin hogar y mendigos tiene muchas causas: el aumento de los alquileres, el desempleo, el abuso del alcohol y las drogas, la decadencia de las redes de apoyo familiar y los crueles cambios en la legislación sobre asistencia social y los recortes presupuestarios para vivienda introducidos por la administración Reagan. Sin embargo, para comprender la naturaleza de un sistema social resulta más elocuente la aceptación de los *homeless* que las causas que los provocan. Cuando, durante los años de Reagan, comenzó a aumentar dramáticamente el número de personas que vivían en la calle, la primera reacción fue de consternación, exigiéndose que se hiciera algo al respecto. Pero la consternación no tardó en retroceder. En palabras de la revista *Time*, «después de años de saltar sobre los cuerpos tendidos en las estaciones de ferrocarril, de verse acosados por mendigos en las calles, muchos habitantes de las ciudades han pasado de la compasión al desprecio y ya no sienten dolor alguno ante el sufrimiento que ven».¹⁶

Hoy en día, la presencia de los *homeless* no es más que otra faceta de la vida americana. Aunque ha habido muchas iniciativas locales para abordar la cuestión, no se ha hecho ningún esfuerzo importante a escala nacional para afrontar el problema. Hacia finales de la era Reagan el gobierno federal gastaba 8.000 millones de dólares en vivienda, comparados con los 32.000 que se invertían al final de la administración Carter, cuando la falta de vivienda era un problema menos extendido. En esos mismos años, sin embargo, el impuesto sobre la renta estaba bajando e incluso los miembros más ricos de la sociedad —los que ganaban una base imponible de más de 200.000 dólares al año— pagaban un impuesto sobre la renta de sólo un 24 %. De haberse pagado los impuestos según los índices de 1979, se habrían recaudado 82.000 millones de dólares adicionales, mucho más de lo que se ahorró recortando el presupuesto de vivienda. Una sociedad que prefiere bajar los impuestos a los muy ricos en lugar de ayudar a los pobres y sin hogar ha dejado de ser una comunidad en cualquier sentido genuino del término.

La pérdida de la comunidad

Un factor importante que contribuye a minimizar el punto de vista individual es el escaso sentimiento de comunidad, que se deriva de que muchos norteamericanos cambian de lugar de residencia cada pocos años. En nombre de la eficiencia económica, las empresas desplazan a su personal de gestión según les conviene (y si uno rechaza una invitación a mudarse se arriesga a dar la impresión de que no se toma en serio su carrera). Los autores de *Habits of the Heart* constataron que las personas entrevistadas parecían a menudo olvidar lo que habían recibido de sus padres, y se sentían igualmente incómodas por el hecho de estar relacionadas con sus hijos adultos. Señalan que, así como para los japoneses «marcharse de casa» es una expresión utilizada sólo para referirse a los raros casos en que alguien abraza la vida monástica y corta los lazos con la existencia normal, para los norteamericanos marcharse de casa es algo que se espera de los hijos, viéndose la niñez como una preparación para ese momento. Al parecer, se trata de una tendencia antigua de la sociedad norteamericana, pues fue constatada ya por Tocqueville, quien escribió que la herencia cultural americana hace «que las personas olviden a sus antepasados [...], enturbia la imagen que tienen de sus descendientes y las aísla de sus coetáneos».¹⁷

Frances Fitzgerald entrevistó a residentes de Sun City, una comunidad de jubilados de Florida, y comprobó que la dependencia de los hijos estaba considerada un punto débil. Como dijo un residente de Sun City, convivir con los hijos no era para ellos: «Otras personas (negros y cubanos) viven juntos, pero nosotros hemos llegado al punto en que no tenemos que hacerlo.» Otro, comparando las ventajas de vivir cerca de sus hijos en un estado del Norte a las de la vida en Florida dijo: «¿Preferiría usted sacrificar cinco meses de buen tiempo por tres días, Acción de Gracias, Navidad y Pascua?»; sin duda un elocuente testimonio de la decreciente importancia de los lazos familiares en la sociedad norteamericana, dentro y fuera de los centros residenciales de retiro.¹⁸

En una notable obra que compara diversas sociedades

de todo el mundo, Raoul Naroll, un pionero de la antropología intercultural que enseñó en la Universidad Estatal de Nueva York en Buffalo, ha enfatizado la importancia de lo que él llama «redes morales» (*moralnets*), es decir, lazos familiares y comunitarios que unen a la gente y proporcionan un trasfondo ético a las acciones individuales. Las redes morales dan apoyo a los individuos en sus opciones éticas, facilitándoles elegir lo que la red moral considera correcto. Según Naroll, las redes morales fuertes se construyen a partir de hondos lazos sociales, calidez emocional entre los miembros de la comunidad, apoyo social y económico para quienes entran en una mala época, así como de emblemas, ceremonias, tradiciones, mitos e ideologías comunes que unen a la sociedad. No es probable que una asociación de individuos aislados, unida sólo por el interés personal adquisitivo, posea una red moral sólida. Por supuesto, las redes morales sólidas son compatibles con todo tipo de conductas carentes de ética, especialmente contra quienes están fuera de la red. De modo que una red moral fuerte no basta para garantizar una buena sociedad. Al mismo tiempo, señala Naroll, cuando las redes morales son débiles hay más delincuencia, abuso de drogas y alcohol, suicidios, violencia doméstica y enfermedades mentales.¹⁹ Sobrecoge pensar que hoy día, en Estados Unidos, estemos quizá contemplando la primera sociedad a gran escala donde las redes morales se han vuelto excesivamente débiles para sostener un modo ético de vida.

En 1887, Ferdinand Tonnies, un sociólogo alemán, publicó la obra *Gemeinschaft und Gesellschaft*, en la que distinguía entre dos conceptos de sociedad. Una *Gemeinschaft* es un grupo tradicional unido por un fuerte sentimiento comunitario. Es una comunidad orgánica, en el sentido de que los miembros se identifican con el conjunto total y apenas conciben el que puedan tener una vida significativa como individuos al margen de ese conjunto. En cambio, una *Gesellschaft* es una asociación de individuos que se ven a sí mismos como seres independientes y capaces de vivir fácilmente fuera de la asociación. La sociedad, por tanto, es considerada una creación humana, quizá resultado de

algún tipo de contrato social, y los individuos pueden optar por unirse a ella o dejarla, según les parezca.

La distinción que Tonnies traza entre comunidad y asociación deriva en parte de la obra de Hegel, uno de los mayores filósofos alemanes. Hegel creía que en la antigua Grecia los individuos consideraban que no tenían intereses distintos de los de su comunidad. Sólo podían concebir su bien como parte del bien común de una comunidad que funcionaba adecuadamente. Este concepto comunal del interés propio existía, según Hegel, porque los griegos todavía no habían tomado conciencia de las posibilidades de la libertad y la autoconciencia individuales. Según el enfoque de Hegel, Sócrates fue la figura clave a la hora de que los atenienses se cuestionasen lo que hasta ese momento daban por sentado. Por ello, los conservadores tenían razón al calificarlo de elemento subversivo y peligroso: una vez planteadas las preguntas socráticas, éstas no podían contestarse dentro del marco aceptado por la antigua sociedad griega.

Sócrates representa el espíritu del pensamiento autoconsciente que no puede sino destruir una sociedad basada en la costumbre. A partir de este punto, el curso de la historia occidental se apartó del modelo social basado en la costumbre y evolucionó hacia una conciencia más reflexiva del individuo como tal. Sin embargo, en la filosofía de Hegel este movimiento, que fructificó plenamente después de la reforma protestante y el auge de la economía de mercado, también trajo consigo el problema del que se ocupa este libro: sin los vínculos de la costumbre y la comunidad, ¿qué motivos tiene el individuo para comportarse éticamente?

La primera respuesta a esta pregunta, que en ciertos aspectos sigue siendo la más sorprendente, la dio Thomas Hobbes. Hobbes publicó su obra principal, *Leviatán*, en 1651, inmediatamente después de la guerra civil inglesa y el derrocamiento de los reyes Estuardo que habían dicho gobernar por derecho divino. Reflejando la quiebra de la autoridad tradicional, Hobbes partió de la hipótesis de que toda la humanidad comparte un deseo básico: «el deseo perpetuo e insaciable de poder y más poder, que sólo se in-

terrumpe con la muerte».²⁰ Por este motivo, en su condición natural, todos los seres humanos vivirían en estado de guerra «donde todo el mundo sería enemigo de todo el mundo [...] Y la vida del hombre sería solitaria, detestable, desdichada, brutal y breve».²¹ Esto planteaba un problema inmediato: de unos individuos tan inexorablemente autónomos, sumidos en tan deplorable situación, ¿cómo podía surgir una sociedad?; o, una vez surgida, ¿cómo podría esa sociedad sobrevivir? La respuesta de Hobbes es tan contundente como su opinión sobre la naturaleza humana: la sociedad surge sólo de la aplicación de una fuerza superior. La sociedad existe porque a todos interesa que haya paz, y la paz sólo puede reinar si instauramos un monarca con autoridad ilimitada y suficiente poder para castigar a quienes quebrantan la paz.

Quizá ninguna sociedad haya sido una forma tan pura de asociación de individuos como la descrita por Hobbes. La mayor parte de las sociedades han sido, y son todavía, comunidades orgánicas antes que asociaciones de individuos libres. Si aplicamos al mundo moderno las distinciones de Tonnies, la comunidad orgánica sobrevive, en grado significativo, en Asia, África, Oriente Medio y América Latina. Según una estimación, quizá el 70 % de la población mundial vive en sociedades en las que la lealtad a la familia o a la tribu está por encima de las aspiraciones personales.²²

En cambio, la sociedad occidental ha tendido, al menos desde la reforma protestante, a apartarse de la comunidad y evolucionar hacia una asociación poco cohesionada de individuos. La autoritaria teoría de Hobbes, que veía la sociedad como un contrato social, fue seguida por la de John Lockè. Éste tenía una visión de la naturaleza humana más optimista que la de Hobbes, y por tanto propugnaba una forma más limitada de gobierno en la que los ciudadanos mantuvieran ciertos derechos frente al Estado; sin embargo, seguía viendo la sociedad como una asociación de individuos poco cohesionada y, de hecho, optativa.

Las ideas de Locke influyeron mucho en los revolucionarios norteamericanos y los autores de la constitución norteamericana. Ya en los años treinta del siglo pasado, Tocqueville

constató que Estados Unidos era una nación de individuos, y al tiempo que admiraba la confianza en sí mismos e independencia de sus ciudadanos, temía a dónde podía llevar esto: «Cada hombre es constantemente arrojado sobre sí mismo, solo, y existe el peligro de que pueda verse encerrado en la soledad de su propio corazón.»²³ En los países protestantes del norte de Europa, incluyendo Gran Bretaña y sus antiguas dependencias de Norteamérica, Australia y Nueva Zelanda, el individualismo triunfó sobre la idea tradicional de comunidad. En los Estados Unidos de finales del siglo xx, sin embargo, el individualismo ha sido llevado a un nuevo extremo. Los especialistas en ciencias sociales han desarrollado escalas para situar a las sociedades en algún punto entre el individualismo y el colectivismo puros. Según esas escalas, Estados Unidos aparece como la sociedad más individualista.²⁴ Es una sociedad en la que todo el mundo «va a la suya» o «va a por ello» (*goes for it*), donde «ello» significa «cualquier cosa que yo quiera». En muchas metrópolis norteamericanas simplemente no existe comunidad en el sentido de Tonnies.

Robert Bellah, un sociólogo de Berkeley y principal autor de *Habits of the Heart*, sostiene que, si bien la sociedad norteamericana ha sido durante mucho tiempo individualista, actualmente se inclina más en esa dirección que en ningún momento anterior:

En otro tiempo el individualismo de Estados Unidos también honraba los valores comunitarios. Hoy tenemos una ideología del individualismo que simplemente alienta a la gente a potenciar al máximo los intereses personales. Esto lleva a una política del consumo en la que «¿Y a mí qué más me da?» es todo lo que importa, mientras que las consideraciones sobre el bien común son cada vez más irrelevantes.²⁵

Resulta irónico que, mientras los despreciados regímenes comunistas de Europa oriental y la ex Unión Soviética se desmoronaban y los reformistas se apresuraban a introducir las fuerzas del mercado libre, los sociólogos y filósofos occidentales recuperaban las teorías sobre la importancia de la comunidad en la política y la vida ética. Las

críticas de Marx al capitalismo gozan de mejor salud que sus escasas propuestas prácticas para una sociedad mejor. *El manifiesto comunista* es un fuerte ataque al concepto de sociedad como asociación libre de individuos. Sin duda Marx y Engels no tenían en alta estima las formas tradicionales o feudales de sociedad; sin embargo, escribieron con una mezcla de cólera y reverencial respeto sobre el modo en que esas sociedades habían sido destruidas por el auge de una sociedad basada en el dinero:

Allá donde ha conquistado el poder, la burguesía ha destruido las relaciones feudales, patriarcales e idílicas. Ha desgarrado sin piedad las abigarradas ligaduras feudales que ataban al hombre a sus «superiores naturales» para no dejar subsistir otro vínculo entre los hombres que el frío interés, el cruel «pago al contado».

Así, el capitalismo creó implacablemente una sociedad de individuos libres, pero en realidad no era una sociedad libre sino descontrolada:

La sociedad burguesa moderna, que ha hecho surgir tan potentes medios de producción y de cambio, se asemeja al mago que ya no es capaz de dominar las potencias infernales que ha desencadenado con sus conjuros.²⁶

Entre estas «potencias infernales», pensaba Marx, estaba el proletariado, la gran clase de trabajadores sin propiedades que, para el burgués, no son sino otro bien que compra fuerza laboral o se arroja al vertedero en tiempos de recesión. Marx estaba convencido de que, al crear el proletariado, el sistema capitalista había sembrado las semillas de su propia destrucción.

Por lo que a esto se refiere, Marx estaba simplemente equivocado. Las contradicciones del capitalismo no se intensificaron implacablemente; el capitalismo mejoró la situación de muchos de sus trabajadores y, en las naciones capitalistas más avanzadas, ganó para su bando a una parte sustancial de la clase trabajadora. En cambio, quienes en nombre de Marx llevaron a cabo revoluciones fueron incapaces de crear una sociedad que satisficiera las ne-

cesidades de la mayoría, y permanecieron en el poder sólo gracias al ejercicio de la fuerza para reprimir a la oposición. De este modo, el capitalismo sobrevivió, y ahora, a finales del siglo xx, parece haber triunfado. Sin embargo, hay un elemento válido en el concepto que Marx tenía del capitalismo como sociedad que crea fuerzas que no puede controlar. Un ejemplo de ello fue la recesión que siguió a los años del *boom* de los ochenta: la confianza económica decrece por razones que nadie entiende del todo, los precios de las mercancías bajan, y hay millones de parados cuyas energías y habilidades el sistema capitalista se ve incapaz de emplear.

Marx estaba en lo cierto al sugerir que la sociedad de libre mercado, al quebrar las relaciones tradicionales, reduciendo todos los vínculos a los lazos monetarios y desatar las fuerzas del interés individual, ha conjurado un genio que no puede controlar. El genio nos ha traído una sociedad en que la política está dominada por la economía. En todas las elecciones, los grandes temas de la campaña electoral son económicos. Nos dicen que no podemos frenar el desarrollo que perjudica al medio ambiente porque nuestra nación debe competir económicamente con las del otro lado del océano. Las propuestas para una mejor atención sanitaria, la mejora de la asistencia social o la construcción de viviendas para los más pobres naufragan en los arrecifes del deseo de bajar los impuestos para incentivar la inversión. Apartarse de una prosperidad material cada vez mayor se ha vuelto impensable. Nuestros líderes políticos saben que hacer algo así equivaldría al suicidio electoral.

Ahora el GATT —el Acuerdo General sobre Tarifas y Comercio, la Biblia del racionalismo económico global— extiende este dominio de la economía por todo el orbe. Los señores del GATT dicen a las naciones de la Comunidad Europea que deben permitir que sus agricultores compitan con las meggranjas de Norteamérica y Australia, competencia que sin duda los barrería por completo y cambiaría irreversiblemente el paisaje de Europa occidental. Cuando la Oficina Europea de Patentes tiene dudas éticas sobre si puede patentarse un ser viviente, Estados Unidos sostiene en las negociaciones del GATT que negarse a aceptar la po-

sibilidad de patentar animales es una restricción ilegal al comercio que impide a los inventores norteamericanos cosechar la recompensa que les corresponde. (Estados Unidos intentaba así proteger los potenciales beneficios del trabajo de científicos estadounidense que habían patentado animales como el «onco-ratón», una desgraciada criatura creada genéticamente para desarrollar tumores que pudieran ser estudiados por los científicos.)²⁷ Sin embargo, en otro triunfo de la economía sobre la ética, Estados Unidos fue atacado con un argumento similar: invocando la Ley de Protección de Mamíferos Marinos, Estados Unidos prohibió el atún mexicano aduciendo que la flota pesquera mexicana, utilizando métodos ya abandonados por los pesqueros estadounidenses, sacrificaba innecesariamente 50.000 delfines al año. México apeló al GATT, arguyendo que se trataba de una barrera económica injusta (¡y ganó!).²⁸

El genio liberado por la potenciación del interés personal puro ha minado nuestro sentimiento de pertenecer a una comunidad. Todo individuo sigue la moral de «aspirar al puesto número uno». Consideramos a los demás como fuentes potenciales de beneficios, y esperamos que los demás nos vean del mismo modo. El planteamiento básico es que será mejor que veles por ti mismo porque la otra parte se aprovechará de ti a la primera ocasión; de este modo, el planteamiento se convierte en una profecía que no puede sino cumplirse, puesto que no tiene sentido mostrarse cooperativo con quienes no sacrificarán sus beneficios personales a corto plazo en pro de unos beneficios mutuos a largo plazo. Sin embargo, una asociación de individuos aislados a los que no une un sentimiento de pertenencia a un lugar, ni una amplia red de relaciones familiares, ni la lealtad a un patrón, sino sólo los lazos efímeros del interés personal, no puede ser una buena sociedad. Tal sociedad será un fracaso, incluso si asume formalmente que su papel es sólo el de garantizar a cada ciudadano «la vida, la libertad y la búsqueda de la felicidad». Una sociedad semejante no permitiría que esos valores se hicieran realidad, no sólo para los pobres sino tampoco para los ricos. Como escriben Robert Bellah y sus colegas en *Habits of the Heart*: «No se puede llevar una vida pri-

vada plena en estado de sitio, desconfiando de todos los desconocidos y transformando el hogar en un campamento armado.»²⁹ En la ética y en la formación de una comunidad existen espirales de virtud y espirales de vileza. Si Aristóteles tenía razón al decir que nos volvemos virtuosos practicando la virtud, entonces necesitamos sociedades en que la gente se vea estimulada a actuar de manera virtuosa. En las grandes ciudades, cuya población está imbuida de la moral individualista del interés propio material, los brotes tiernos de confianza mutua o de talante virtuoso han de luchar por sobrevivir, no digamos por desarrollarse y florecer. Por grotesco que resulte, en el capítulo 6 veremos que los soldados enemigos que se veían cara a cara desde las trincheras de la Primera Guerra Mundial tenían más fundamentos para practicar la reciprocidad que los anónimos habitantes de las grandes ciudades. Estamos inmersos en el proceso de crear sociedades que son meros agregados de individuos mutuamente hostiles, al borde de la guerra hobbesiana de todos contra todos. Allí donde el soberano no puede ejercer la suficiente fuerza podría estallar la guerra, y los individuos están más armados de lo que Hobbes hubiera podido imaginar. A menos que comencemos de inmediato la difícil tarea de restituir un sentimiento de entrega a algo que no seamos nosotros mismos, ése es el futuro que nos aguarda.

El párrafo anterior fue escrito a principios de abril de 1992, y en el momento de hacerlo me preguntaba si los lectores lo considerarían una exageración. Sin embargo, a finales de ese mismo mes los televidentes de todo el mundo lo vieron confirmado con toda crudeza en los disturbios de Los Ángeles provocados por la absolución de unos policías que habían sido sorprendidos por la cámara de vídeo de un aficionado mientras propinaban una paliza al ciudadano de color Rodney King. Si bien la absolución provocó una indignación justificada, los disturbios no tardaron en adquirir vida propia. Un elemento clave fue que los desórdenes permitieron hacerse con bienes de consumo sin pagar nada por ellos. En el momento de los disturbios, además de la policía, había en Los Ángeles 3.500 empresas privadas de seguridad que

daban empleo a 50.000 guardias, pero incluso eso no fue bastante.³⁰ Un periodista trazó este cuadro de la situación:

La Avenue que lleva hasta Hollywood Boulevard, con sus ocho kilómetros de extensión, era un callejón de saqueadores de aspecto grotesco y moderno. Como todas las personas de Los Ángeles que vienen de las zonas periféricas, los saqueadores llegaron en coche, aparcaron en las aceras con las portezuelas y las ventanas abiertas y se dedicaron a llenarlos con zapatos, ropas, televisores, discos compactos y botellas.

Los aparcamientos de los grandes centros comerciales parecían liquidaciones por quiebra. Los saqueadores cargaban carritos de supermercado con su botín y los llevaban a sus coches. Camas y sofás se apilaban precariamente sobre los camiones, para luego ser llevados triunfalmente. Había un atasco para acudir al saqueo de la gigantesca tienda a precios reducidos FedCo de La Ciénaga, y en unos almacenes Sears un equipo de televisión que sobrevolaba la zona en un helicóptero filmó a unos saqueadores que llegaban en un taxi [...] La noche del jueves, en Sunset Boulevard, observé a unos niños con teléfonos inalámbricos coordinar los movimientos de sus bandas, advirtiendo a los saqueadores de la llegada de la policía.³¹

Richard Schickel estableció correctamente el vínculo entre el saqueo y la pasión nacional por adquirir: «La gran directriz de la Norteamérica moderna, “compra hasta desfallecer”, estaba en proceso de revisión; ahora era “roba hasta caer de rodillas”...»³² Pero Andrew Stephen, del *Observer* de Londres, estableció una relación más importante:

No es una coincidencia [...] que todo sucediera en la ciudad que más epitomiza el floreciente crecimiento, bajo los mandatos de Reagan y Bush, de una subclase impotente, una polarización de «ricos contra pobres» en una ciudad donde el más obscuro y ostensible consumo de riqueza del mundo coexiste con guetos al estilo del Tercer Mundo.³³

Nada pudo haber mostrado más claramente cómo en una sociedad que hace del egoísmo adquisitivo su principal virtud, la guerra hobbesiana de todos contra todos acecha apenas oculta bajo la superficie.

CAPÍTULO 3

CONSUMIENDO EL MUNDO

¿Jean-Jacques Rousseau o Adam Smith?

Cuando Dennis Levine colaboró en cerrar el acuerdo de *opa* de Revlon, lo celebró comprándose un Ferrari Testarossa. Puede que disfrutara conduciéndolo, pero esencialmente lo que estaba haciendo era gastarse 125.000 dólares en un símbolo de triunfo. Donald Trump, disponiendo de mayores medios, compró un yate de 30 millones de dólares que él mismo describe como «un trofeo». Los que tienen ingresos menores hacen lo que pueden. La industria del automóvil confía en que la gente cambie de coche a intervalos frecuentes que, en la mayoría de los casos, tienen poco que ver con que el coche en cuestión haya dejado de ser un medio seguro y fiable para desplazarse. Cuando la recesión de 1991 golpeó y la gente comenzó a conservar más tiempo sus autos, la industria norteamericana del automóvil perdió miles de millones de dólares.

La misma actitud se observa en muchos sectores del consumo. En ciertos niveles sociales uno no puede dejarse ver con la misma ropa que llevó en la última reunión social; descendiendo en la escala, es cuestión de no llevar algo que estaba de moda hace dos o tres años. Junto a reportajes sobre hambrunas en África o sobre la destrucción de los bosques tropicales, y sin manifestar el menor indicio de ser conscientes de incongruencia alguna, satinadas revistas en color incluyen anuncios en que se ofrecen coches nuevos, ropas de alta costura, mobiliario y cruceros oceánicos. Los periódicos incluyen noticias sobre indios que se ven obligados a vender los riñones para pagar sus deudas,

al tiempo que incluyen suplementos que fomentan la comida y bebida de lujo, o enseñan a los lectores a redecorar sus casas. Económicamente, tiene sentido que los periódicos incluyan tales suplementos, puesto que sus lectores son un mercado maduro para los anunciantes. Pero deberíamos hacer una pausa y preguntarnos: ¿hacia dónde nos dirigimos, colectivamente hablando?

Si alguna persona señaló en qué dirección había de marchar la economía de libre mercado, ésa fue Adam Smith, en su influyente libro *La riqueza de las naciones*, publicado en 1776. Smith sostenía que en una economía de libre mercado todos podemos hacernos ricos por el simple método de ser más eficientes que nuestros competidores a la hora de satisfacer las necesidades de los clientes, pensamiento epitomizado en la famosa frase: «Esperamos nuestra cena no de la benevolencia de nuestro carnicero, sino del hecho de que vele por sus intereses.» Para velar por nuestros intereses nos esforzaremos en producir productos más baratos o mejores que los ya disponibles. Si tenemos éxito, el mercado nos recompensará con riqueza; si fracasamos, el mercado nos hará quebrar. De este modo, escribe Smith, como por obra de una mano oculta, los deseos de innumerables individuos por potenciar sus intereses privados se aúnan para trabajar por el bien común. El resultado colectivo del deseo individual de riqueza es una nación próspera, lo que no sólo beneficia a los ricos sino también «a la persona más vil de un país civilizado». Smith exhibió su vena lírica a propósito de esto último:

La vivienda de un príncipe europeo no siempre excede a la de un campesino industrioso y frugal tanto como el de este último excede al de más de un rey africano, amo absoluto de las vidas y libertades de decenas de miles de salvajes desnudos.¹

Ésta se convirtió en la manera habitual de justificar la desigualdad que resulta de la búsqueda de la riqueza en un sistema de libre empresa. Ni siquiera los pobres, se nos dice, tienen motivos para quejarse, porque están en mejores condiciones de las que disfrutarían de haber permane-

cido en una sociedad preindustrial. De hecho, ¡están mejor que un rey africano!²

Veinte años antes de publicar *La riqueza de las naciones*, Smith escribió una crítica de una obra reciente que entonces causaba cierta sensación entre los intelectuales europeos: el *Discurso sobre la desigualdad* de Jean-Jacques Rousseau. El ensayo de Rousseau, que comparaba la civilización moderna con la vida del «buen salvaje» en términos desfavorables para la primera, era un ataque contra todo lo que Smith defendería. En la idea de Rousseau del estado original de los seres humanos, la tierra estaba abandonada a «su fertilidad natural» y estaba cubierta por «inmensos bosques cuyos árboles no se veían jamás mutilados por el hacha». Estas condiciones proporcionaban «por doquier sustento y cobijo para toda especie de animal». Por lo que se refiere al buen salvaje:

Lo veo saciar su hambre en el primer roble, calmar su sed en el primer arroyo y encontrar su lecho al pie del árbol que le proporcionó el almuerzo; de este modo, todas sus necesidades se ven satisfechas.³

Rousseau atribuye el abandono de esta idílica situación a la institución de la propiedad privada, que nos permitió acumular más de lo que necesitábamos y, en consecuencia, comparar nuestras posesiones con las de los otros, y desear superarlos en riqueza. En esta multiplicación de nuestras necesidades Rousseau veía la fuente no sólo de la desigualdad sino también del odio, la disensión civil, la esclavitud, la delincuencia, la guerra, el engaño y todos los demás males de la vida moderna.

Adam Smith, sin embargo, adoptó una postura muy distinta a propósito del deseo de acumular posesiones. Tanto en su crítica de Rousseau como en su obra más extensa, *Theory of the Moral Sentiments* (que por entonces difundía en forma de lecciones en la Universidad de Glasgow), defendió la multiplicación de necesidades y el deseo de acumular posesiones. Fue ese deseo, pensaba Smith, de acumular más y más lo que llevó a nuestros antepasados a desarrollar las artes y las ciencias en modos que

han alterado por completo la faz de la Tierra, han transformado los ásperos bosques de la naturaleza en llanuras agradables y fértiles, y han hecho del no surcado y estéril océano una fuente de subsistencia [...] Los ricos [...] son llevados por una mano invisible a realizar casi la misma distribución de las necesidades de la vida que hubiera sido hecha de haber estado la tierra dividida en porciones iguales entre todos sus habitantes, y así, sin pretenderlo, sin saberlo, hacer progresar los intereses de la sociedad y lograr medios para la multiplicación de la especie.

Un lector moderno no puede evitar sorprenderse ante la diferencia de actitudes de Rousseau y Smith hacia los bosques y la naturaleza en general. Puesto que el mundo ha seguido a Smith, no a Rousseau, la continua destrucción de nuestros bosques no resulta sorprendente. Pero ahora es el momento de detenerse y preguntar: ¿por qué seguimos *todavía* a Smith en lugar de a Rousseau? Resulta significativo que Smith no defendiera la acumulación de posesiones basándose en que ésta es el camino hacia la felicidad. Por el contrario, Smith creía que esta creencia era un «engaño». A propósito de las grandes casas y posesiones a las que aspiramos Smith dice:

Si consideramos la verdadera satisfacción que estas cosas son capaces de proporcionar [...] siempre veremos que es en alto grado despreciable e insignificante. Pero raramente la vemos bajo esta luz abstracta y filosófica.

Por el contrario, cuando pensamos en «los placeres de la riqueza y la grandeza», se nos aparecen «como algo grandioso, bello y noble, cuya consecución bien merece todos los esfuerzos y las ansiedades que estamos tan dispuestos a dedicarles». Y a continuación viene el meollo de todo esto: aunque nos engañamos al imaginar que la riqueza nos satisfará verdaderamente el engaño es afortunado, pues «es este engaño el que despierta y mantiene en continuo movimiento la industria de la humanidad». ⁴ De este modo, el padre del pensamiento económico moderno y el mayor de los primeros defensores de una sociedad basada en la libre empresa admitió que esta forma de sociedad

surgió de la voluntad de satisfacer deseos vanos que, incluso si pudiéramos satisfacerlos, ¡no proporcionarían ninguna satisfacción verdadera!

Es cierto que todo este desarrollo económico se ajusta a la idea bíblica de que es bueno para nuestra especie «fructificar y multiplicarse, y henchir la tierra y sojuzgarla, y señorear en los peces de la mar, y en las aves de los cielos, y en todas las bestias que se mueven sobre la tierra». ⁵ Hoy, sin embargo, resulta francamente dudoso que una mayor «multiplicación de la especie» sea deseable, y pocas personas preferirían la transformación de más bosques en «agradables llanuras». Debemos plantar cara a la visión de la naturaleza que subyace al pensamiento económico de Adam Smith.

Vivir de nuestra herencia

Como generación, hemos heredado los recursos acumulados de nuestro planeta: suelos fértiles, bosques, petróleo, carbón y minerales como hierro y bauxita. El siglo xx se inició con un entorno global relativamente limpio y estable. Sobre esta base, hemos levantado una economía que produce, para los ciudadanos de clase alta y media de las naciones desarrolladas, un nivel de lujo sin precedentes, complementado con una extraordinaria variedad de artefactos. Actualmente, la economía global produce en diecisiete días tanto como a finales de siglo la economía de nuestros abuelos producía en un año. ⁶ Damos por supuesto que esta expansión puede continuar sin límites, pero la economía que hemos construido depende del consumo total de nuestra herencia. Desde mediados de siglo el mundo ha doblado su uso per cápita de energía, acero, cobre y madera. En ese período el consumo de carne se ha duplicado y la posesión de coches se ha cuadruplicado; y éstos eran productos que ya en 1950 se utilizaban en grandes cantidades. El incremento de materiales relativamente nuevos, como el plástico y el aluminio, es todavía más alto. Desde 1940, los norteamericanos han consumido una parte de los recursos minerales del planeta tan grande como la que previamente habían usado todos los demás países juntos. ⁷

En cierta ocasión leí acerca de un dirigente empresarial cuya sección era la que menos rendía en la empresa. La productividad era abrumadora, y parecía inevitable que la sección en cuestión estuviera generando pérdidas. Sin embargo, año tras año, las cuentas mostraban que la sección había producido unas respetables ganancias. El secreto consistía en que un gerente de la sección había adquirido una gran parcela de terreno previendo una posible expansión futura. El crecimiento de las zonas residenciales había incrementado mucho el valor del terreno, y el gerente de la sección se dedicaba a vender un trozo del mismo cada año, obteniendo así unos buenos beneficios. Su superior inmediato era consciente del truco que se escondía tras los buenos resultados anuales, pero no tenía interés en ponerle fin, pues los buenos resultados de aquella sección mejoraban el aspecto de los resultados conjuntos de las distintas secciones de que era responsable. Con nuestras cuentas nacionales empleamos el mismo truco. En lugar de vivir de lo que producimos, estamos consumiendo capital. Cuanto más deprisa talamos nuestros bosques, vendemos nuestros minerales y agotamos la fertilidad de nuestro suelo cultivable, más crece nuestro PIB. En nuestra estupidez, consideramos esto un indicio de prosperidad, antes que un signo de la rapidez con que dilapidamos nuestro capital. La pauta es la misma, desde la comida que tomamos hasta los gases que emiten nuestros automóviles. Tomamos de la tierra lo que queremos y dejamos detrás vertederos de desechos químicos tóxicos, ríos contaminados, mareas negras en los océanos y desperdicios nucleares que serán tóxicos durante decenas de miles de años. La economía es un subsistema de la biosfera que no deja de precipitarse a gran velocidad hacia los límites del sistema mayor.

Muchos de los costes del crecimiento económico nos son familiares desde que las fábricas de la revolución industrial comenzaron a inundar de humo toda Inglaterra, y una zona otrora verde de las West Midlands quedó tan expoliada y cubierta de mugre industrial que todavía se la conoce como «la región negra». Sin embargo, sólo ahora nos damos cuenta de que nuestro más valioso y finito recurso es la propia atmósfera. Solemos considerar el siglo XIX

como un período de industrias sucias que contaminaban la atmósfera, pero desde 1950 la concentración de dióxido de carbono en la atmósfera se ha incrementado más que en los dos siglos precedentes. La consecuencia de todo esto, probablemente, será el fin de la estabilidad del clima, con el efecto inmediato de que las temperaturas del planeta sean más altas que en ningún otro momento de la historia humana.⁸ La lluvia ácida, otro resultado de la contaminación atmosférica, está destruyendo los antiguos bosques de Europa y Norteamérica. La utilización de gases que destruyen la capa de ozono es un tercer problema atmosférico que, según la Environmental Protection Authority de Estados Unidos, en los próximos cincuenta años provocará 200.000 fallecimientos por cáncer de piel.⁹

Piénsese en los alimentos, algo básico para la vida que normalmente no asociamos con el consumismo. Estados Unidos comenzó el siglo con algunos de los suelos cultivables más ricos y profundos del mundo. En la actualidad, los métodos de cultivo que se utilizan son responsables de la pérdida de unas 7.000 toneladas anuales de tierra negra; Iowa, por ejemplo, ha perdido cerca de la mitad de su tierra negra en menos de un siglo. En las zonas secas, estos métodos están consumiendo los depósitos subterráneos de agua, como el Acuífero Ogallala, que se extiende por debajo del territorio ganadero que va desde la región occidental de Texas hasta Nebraska, un recurso irremplazable que ha tardado millones de años en acumularse. Por último, y todavía más importante, estos métodos agrícolas son también de energía intensiva y requieren combustibles fósiles para la maquinaria y para la producción de fertilizantes químicos. Tradicionalmente, la agricultura era un modo de utilizar la fertilidad del suelo y la energía proporcionada por la luz solar para incrementar la cantidad de energía disponible. El maíz cultivado por los pequeños agricultores mexicanos, por ejemplo, produce 83 calorías de energía por cada caloría de energía generada por los combustibles fósiles utilizados. La carne de vacuno producida industrialmente en Estados Unidos invierte la ecuación: requiere 33 calorías de energía de combustibles fósiles por cada caloría de energía alimentaria que produce. Hemos desarrollado

un sistema de agricultura que se basa en consumir energía almacenada en lugar de captar la energía solar.

Nada de esto se hace en respuesta a una hambruna o problemas de malnutrición. El principal responsable es el hábito de consumir grandes cantidades de carne, especialmente de vacuno. Aunque en Estados Unidos y otros países desarrollados el consumo de carne roja ha decrecido en los últimos años, sigue a niveles que, históricamente, se hallan muy por encima de los de otras culturas. La imagen occidental de la buena vida incluye un filete en cada plato, y un pollo en cada bolsa de papel de plata. Para producir esto hemos inventado un tipo completamente nuevo de granja donde cerdos, pollos y terneros nunca ven la luz del día ni andan por los campos, y donde el ganado pasa la mayor parte de su vida encerrado en comederos, atiborrándose de grano en lugar de pastar en la hierba para la que sus estómagos están preparados. Los animales han dejado de ser considerados seres sensibles como nosotros; ahora se los trata como a máquinas de convertir grano barato en valiosa carne.¹⁰ Ya he abordado en otro lugar la ética de nuestro trato hacia los animales y aquí sólo cabe mencionar la ineficacia de la cría intensiva de animales.

Estamos utilizando los mejores suelos cultivables para obtener grano y soja con que alimentar a reses, cerdos y pollos que sólo aportarán una mínima parte de su valor alimentario a los seres humanos que los consuman. Cuando criamos ganado industrialmente, sólo el 11 % del grano incide en la producción de la carne; el resto se quema como energía o es excretado o asimilado por partes del cuerpo que no se consumen. El ganado criado industrialmente produce menos de 50 kilos de proteína a partir del consumo de 790 kilos de proteína vegetal.¹¹ La enorme demanda de carne vacuna de las naciones industrializadas es una forma de consumo que nos lleva a utilizar más y más tierra y recursos. En los países ricos cada ciudadano es responsable del consumo de casi una tonelada de grano al año; en la India, de sólo un cuarto de tonelada. La diferencia no obedece a que consumamos más pan o más pasta (seríamos físicamente incapaces de consumir tanto grano de esa manera) sino al grano oculto detrás de cada file-

te, de cada loncha de jamón y cada muslo de pollo que tomamos.

Dado que equiparamos la buena vida con la presencia de carne en nuestra mesa, actualmente en el planeta el número de animales triplica al de seres humanos. El peso de 1.280 millones de cabezas de ganado es mayor que el de toda la población humana. En los últimos treinta años, más del 25 % de los bosques de América Central han sido talados para que el ganado pueda pastar allí. En Brasil, los *bulldozers* siguen despejando la selva amazónica para que el ganado pueda pastar durante unos años. Ya han desaparecido más de 40 millones de hectáreas, una extensión mayor que todo Japón.¹² Una vez el suelo pierda su fertilidad, los ganaderos se marcharán, pero la selva no renacerá. Cuando los bosques son talados liberan hacia la atmósfera miles de millones de toneladas de dióxido de carbono, lo que hace aumentar el efecto invernadero.

La enorme población animal criada para el consumo alimentario contribuye al calentamiento del invernadero no sólo mediante la destrucción de los bosques tropicales. El ganado emite con sus ventosidades grandes cantidades de metano, el más potente de los gases causantes del efecto invernadero. Se estima que el ganado mundial produce el 20 % del metano liberado a la atmósfera, y el metano atrapa veinticinco veces más calor solar que el dióxido de carbono. Los fertilizantes químicos utilizados en el cultivo de grano para los animales produce óxido nitroso, otro gas que contribuye al efecto invernadero. El uso de combustibles fósiles también contribuye a crear dicho efecto. Al consumir tantos animales y productos animales contribuimos a calentar el planeta. Los efectos locales de esto son difíciles de predecir, pero algunas zonas que ahora abastecen a grandes poblaciones podrían sufrir sequías, mientras otras recibirían más lluvia. Lo que sí resulta predecible es que el nivel del mar —que ya se ha elevado entre 10 y 20 centímetros a lo largo del siglo pasado— se elevará más a medida que el hielo polar se funda. El Equipo Intergubernamental sobre Cambios Climáticos estima que para el año 2070 la elevación será de 44 centímetros.¹³ Esto significa que podrían desaparecer naciones insulares, tales como Tu-

valu, Vanuatu, las islas Marshall y las Maldivas. Se ha informado que el gobierno de las Maldivas ya ha tenido que evacuar cuatro islas. Un informe sobre las islas Marshall elaborado por la National Oceanic and Atmospheric Administration de Estados Unidos concluye que, en el lapso de una generación, «puede ser peligroso vivir en muchas partes de las islas».¹⁴ Esto ya es bastante preocupante, pero la pérdida de vidas humanas podría ser aún mayor en zonas bajas densamente pobladas como el delta del Nilo y la región delta de Bengala. Esta última, que constituye cerca del 80 % de Bangladesh, ya tiende a sufrir violentas tempestades e inundaciones. Sólo en estas dos regiones, el egoísmo de los ricos, al producir la subida del nivel del mar, está poniendo en peligro la vida y la tierra de 46 millones de personas.¹⁵ Además, podemos esperar la pérdida total de algunos ecosistemas, y de las especies animales que habitan sólo en ellos, ya que muchos de dichos sistemas no podrán adaptarse al cambio climático que, inducido artificialmente, se extiende con gran rapidez.

Cómo un fregadero lleno a rebosar hace que Adam Smith sea obsoleto

Nuestra economía, sencillamente, no es sostenible. Esto es así incluso si nos centramos sólo en los países desarrollados. Pero no podemos limitar nuestro punto de mira de ese modo. Jeremy Leggat, director científico de Greenpeace en Gran Bretaña, ha advertido que los planes de China para incrementar por seis su consumo de carbón en los próximos cuarenta años podría significar que ese país llegará a multiplicar por tres la cantidad de gases generadores del efecto invernadero que hoy produce Estados Unidos. Estos temores llevaron a la firma de la Convención sobre el Cambio Climático en la Cumbre de la Tierra celebrada en 1992 en Río de Janeiro. Sin embargo, todo lo que hace la Convención sobre el Cambio Climático es estimular a las naciones a mantener en el año 2000 sus emisiones de gases a los niveles de 1990. El Equipo Intergubernamental sobre Cambios Climáticos ha dicho

que, para estabilizar los niveles de dióxido de carbono que hay en la atmósfera, las emisiones deberían reducirse en un 60%.¹⁶

Es más, abordar el problema poniendo como listón los actuales niveles de emisión presenta un fallo ético fundamental, sea para estabilizar las emisiones o para reducir las. El norteamericano medio es responsable de quemar entre 4 y 5 toneladas de carbono al año; el indio o el chino medio, de una décima parte de esa cantidad. ¿Cómo pueden los ciudadanos de los países ricos decirle a China que se detenga cuando, incluso si los ambiciosos planes chinos tuvieran éxito, cada ciudadano chino seguiría añadiendo menos dióxido de carbono a la atmósfera del que hoy añaden los ciudadanos de los países ricos?

Así pues, no resulta extraño que los economistas del Tercer Mundo comiencen a ver la preocupación occidental por los efectos medioambientales del desarrollo en sus respectivos países como una nueva forma de colonialismo. Anil Agarwal, del Centro para la Ciencia y el Medio Ambiente de Nueva Delhi, ha resumido contundentemente la situación:

Actualmente, India y China cuentan con un tercio de la población mundial. La cuestión a plantearse es si estamos consumiendo un tercio de los recursos mundiales, o contribuyendo en un tercio de la mugre y la suciedad que empañan la atmósfera y los océanos. Si no es así, dichas naciones deberían ser alabadas por mantener el equilibrio mundial gracias a su ahorrativo consumo, a pesar del saqueo y pillaje de los recursos mundiales por parte de Occidente.

Agarwal sugiere que veamos la capacidad de nuestro planeta para absorber nuestros desechos como un enorme, aunque finito, fregadero global. Los habitantes del mundo deberían repartirse a partes a iguales su utilización. Cada individuo de este planeta podría considerarse con derecho a verter, digamos, media tonelada de carbono por el fregadero. Pero actualmente, los americanos utilizan más de seis veces la cuota que les corresponde, mientras que la mayoría de indios y chinos lo utiliza por debajo de su cuota. Los usuarios más voraces del fregadero son los habi-

tantes de Estados Unidos, Canadá, Australia, Alemania y el bloque de países que constituían la ex Unión Soviética.¹⁷

Adam Smith negó que los ricos priven a los pobres de su parte de la riqueza del mundo. En otra parte del pasaje citado anteriormente, Smith escribe:

Los ricos sólo seleccionan del montón lo que es más precioso y grato. Consumen poco más que los pobres, y a pesar de su natural egoísmo y rapacidad, aunque velan sólo por sus intereses, aunque la gratificación de sus vanos e insaciables deseos es la única finalidad a la que destinan los esfuerzos de los miles que para ellos trabajan, los ricos comparten con los pobres el producto de todos sus desvelos.¹⁸

Smith se refiere aquí a la «mano invisible» que lleva a cabo una distribución de los elementos esenciales para la vida «casi idéntica» a la que se hubiera producido de haber estado el mundo dividido en partes iguales entre sus habitantes. Dudo que esto fuera cierto siquiera en la época de Smith, pero si nos desplazamos a la actualidad, y consideramos que la expresión «los ricos» incluye a todas las naciones desarrolladas, queda claro que el argumento de Smith ha dejado de ser válido.

Smith jamás imaginó que la capacidad de la atmósfera para absorber contaminantes fuese un recurso finito. Además, aunque supiera que los ricos son egoístas y voraces, no podía saber que llegarían a sextuplicar su cuota de vertidos en el fregadero global atmosférico. Lejos de compartir con los pobres el producto de sus desvelos, los ricos van ahora camino de ahogar a decenas de millones de pobres que tienen la desgracia de vivir en zonas costeras bajas, y de matar de hambre a quién sabe cuántos millones a medida que los cambios climáticos vuelvan sus tierras cada vez más áridas. Aunque los ricos cumplan lo estipulado en la Convención para el Cambio Climático y mantengan las emisiones de gases a los niveles de 1990, estas desastrosas consecuencias siguen siendo probables. Aunque milagrosamente pudieran ser evitadas, seguirá siendo cierto que, a menos que los ricos reduzcan drásticamente sus emisiones de gases, estarán de hecho privando a los pobres de la

oportunidad de desarrollarse siguiendo el mismo camino tomado por los ricos, ya que si los pobres se comportaran como los ricos, las emisiones globales se incrementarían drásticamente y, qué duda cabe, el fregadero global se desbordaría.

¿Cuándo estamos bien?

El crecimiento económico se ha convertido en un icono sagrado del mundo moderno. La conveniencia de una expansión sostenida de la economía fue objeto de duras críticas por parte del movimiento ecologista de finales de los sesenta y principios de los setenta, aunque la crítica no tardó en ser descartada de un plumazo por los políticos, líderes empresariales y sindicalistas, para los que la ideología del crecimiento era la respuesta a todos los problemas.¹⁹ Los primeros propugnadores de limitar el crecimiento elaboraron sus modelos informatizados de una forma basta. Se mostraron demasiado dispuestos a extrapolar las actuales tendencias hacia el futuro. Como resultado, predijeron que pronto comenzarían a agotarse los recursos. Al conseguir que la utilización de la energía y de otros recursos sea más eficiente, hemos logrado posponer el día en que habremos de tomar decisiones drásticas. Controlar el crecimiento de la población es otra clave para limitar el daño que causamos al ecosistema global, y por tanto para posponer el día en que los daños irreversibles sean perfectamente visibles para todos; pero ni siquiera eso será suficiente. Sandra Postel y Christopher Flavin, investigadores del instituto Worldwatch de Washington, DC, piensan en el crecimiento económico cuando escriben:

Si el crecimiento prosigue en la misma línea de las últimas décadas, sólo es cuestión de tiempo el que los sistemas globales se hundan bajo la presión [...] El crecimiento sostenido del consumo material —el número de coches y aparatos de aire acondicionado, la cantidad de papel utilizada, etc.— teminará por superar abrumadoramente los beneficios derivados de la eficacia, haciendo que el uso total de los recursos (y el consiguiente daño medioambiental) se incre-

mente [...] La transición del crecimiento hacia una situación sostenible es muy difícil, ya que apunta al corazón de las pautas de consumo de la gente.²⁰

Lester Brown, presidente del instituto Worldwatch, ha escrito:

El cambio hacia una sociedad perdurable no puede tener lugar sin una transformación de las prioridades y valores individuales [...] Debido a la presión que genera sobre los recursos, el materialismo no puede sobrevivir a la transición hacia un mundo sostenible.²¹

Según un estudio brasileño, si el combustible fósil es utilizado de manera eficaz y hacemos un mayor uso de los recursos renovables, podríamos proporcionar a todos los habitantes del mundo viviendas modestas aunque cómodas, refrigeración para la comida, acceso al transporte público y el uso limitado de un automóvil; pero jamás podremos proporcionar a todo el mundo el estilo de vida despilfarrador de, digamos, los norteamericanos de hoy. En palabras de Alan Durning: «En último término, la capacidad de la Tierra para sostener a miles de millones de seres humanos depende de si pensamos seguir equiparando consumo con plenitud.»²²

El problema es que nuestra idea de la buena vida depende de niveles de consumo en alza constante. Cuando el célebre economista de Harvard J. K. Galbraith publicó en 1958 *The Affluent Society*, nadie puso en duda lo adecuado del título como descripción de Estados Unidos; ni estuvo nadie en desacuerdo con la imagen que el libro ofrecía de una tierra que ha alcanzado cotas de bienestar inimaginables para las generaciones precedentes. Sin embargo, desde entonces, en lo que a bienes materiales se refiere, Estados Unidos se ha vuelto considerablemente más opulento de lo que era veinticinco años atrás. A principios de los ochenta, los norteamericanos poseían cinco veces más aparatos de aire acondicionado, cuatro veces más secadoras de ropa y siete veces más lavavajillas.²³ En 1960, sólo un 1 % de los hogares norteamericanos tenía televisor en color; en 1987 la cifra había subido al 93 %. Los hornos microondas y los ví-

deos entraron en los hogares norteamericanos en los años setenta y ochenta, y en el plazo de una década se encontraban en casi dos tercios de los hogares.²⁴ A pesar del drástico incremento de bienes materiales, la gente no se sentía ni más rica ni más feliz. El National Opinion Research Center de la Universidad de Chicago lleva muchos años preguntando a los norteamericanos por su grado de felicidad. Desde los años cincuenta el porcentaje de los que se declaran «muy felices» se ha estabilizado en cerca de un 30 %.²⁵ ¿Por qué no se ha elevado al ritmo de los niveles de riqueza material? Esencialmente porque, aunque la sociedad se estaba volviendo más rica, el ritmo al que lo hacía se había ralentizado:

Al juzgar lo bien que estamos económicamente [...] asimilamos nuevos datos a nuestro «nivel de adaptación». Para muchos americanos, tener uno o más televisores en color, dos o más coches, una casa con más habitaciones que personas [...] así como otros rasgos de sus vidas son experimentados como «punto neutral». No nos excitan ni despiertan en nosotros mucho entusiasmo. Sólo nos entusiasma conseguir una *superación* de ese nivel. Puede que nuestro nivel de bienestar material nos proporcione cierto placer, pero a menos que busquemos las fuentes principales de nuestros placeres y emociones en algo que no sea la acumulación de bienes materiales, estamos condenados a vivir en una rutina que, como cada vez tendemos más a reconocer, puede perjudicar nuestra salud y acortar nuestra vida.²⁶

Los psicólogos académicos actuales han explorado este rasgo de la psicología humana, y han descubierto que está muy generalizado:

El fenómeno de la adaptación (o habituación) a estados sostenidos es una regularidad biológica fundamental que se observa en todos los niveles de funcionamiento [...] En estos niveles, el mantenimiento de un estado y la frecuente repetición de un acontecimiento estimulante se asocian con una respuesta decreciente a dicho estímulo [...] La adaptación tiene dos consecuencias generales para la experiencia subjetiva. La primera, que la exposición a un estímulo repetido tiende a producir un estado subjetivo neutral o nulo [...] La

segunda, que el contraste es el determinante principal de la experiencia.²⁷

La adaptación funciona a un nivel fisiológico bastante simple, así como a nivel psicológico. Si observamos durante un rato un escenario bañado por luz roja, una mezcla neutra de rojo-verde nos parecerá verde, aunque cualquier persona que entre en el teatro sin adaptación previa la verá como incolora. Del mismo modo, pasado un tiempo, quienes han ganado premios de lotería no son más felices que quienes no han ganado premio alguno. La adaptación tiene límites. Incluso mucho tiempo después de sufrir el accidente, los parapléjicos no son tan felices como otras personas.²⁸ En general, sin embargo, por mucho nivel de comodidad, lujo o estímulo placentero que logremos, pronto dejará de proporcionarnos un placer mayor del que sentíamos antes.

El mensaje es que, una vez hemos satisfecho nuestras necesidades básicas, no existe nivel de comodidad material en el que podamos encontrar, a largo plazo, una plenitud mayor que en cualquier otro nivel. Un reportaje de la revista *Time* titulado «¿Por qué la depresión?» confirma que nuestros juicios sobre lo bien que podamos estar dependen de aquello a lo que nos hemos acostumbrado. Entre 1959 y 1973 los ingresos americanos crecieron, en términos reales, a razón de un 2,7 % anual; entre 1973 y 1991 crecieron sólo un 0,3 %. Esto no deja de ser un incremento: no se ha retrocedido a los niveles de principios de los setenta, aunque puede que se haya dado un paso atrás en lo referente a las inversiones con deudas financiadas y la locura consumista de los ochenta. Sin embargo, una encuesta sobre si los americanos actuales disfrutaban del mismo nivel de vida que las generaciones recientes reveló que dos tercios consideraron que no. *Time* cita la siguiente declaración de Allen Sinai, un destacado economista: «El año de 1973 marca el inicio de la caída del nivel de vida americano.» Cualesquiera sean las percepciones psicológicas, lo cierto es que las cifras niegan esto, a menos que los economistas americanos estén tan obnubilados por el crecimiento que vean la caída de la tasa de crecimiento como una disminución.²⁹

Si juzgamos nuestro éxito, al menos en parte, según el ritmo con que mejora nuestro nivel de vida, lo juzgamos también comparándolo con el de nuestros vecinos, amigos y colegas. También aquí, la creciente riqueza de la sociedad en su conjunto no conlleva un incremento de nuestro bienestar, pues a medida que aumentan nuestras pertenencias materiales, también lo hacen las de nuestros vecinos. Como quiera que las personas comparen su nivel de riqueza, sea con la propia del año anterior, o con la de sus vecinos, está claro que, para la mayoría de la gente, la búsqueda de la riqueza material no supone la felicidad. Quizá ése sea el motivo por el que las evidentes diferencias entre la riqueza de los nigerianos y los alemanes occidentales, o entre los filipinos y los japoneses, no provocan ninguna diferencia en cómo la gente de esos países valora su nivel de felicidad. R. A. Easterlin, de la Universidad de Pensilvania, antes de un estudio comparativo internacional sobre el vínculo entre riqueza y felicidad, concluye que la relación entre ambos factores es muy escasa: «El crecimiento económico no hace que una sociedad se eleve a un estado definitivo de plenitud. Antes bien, el propio proceso de crecimiento genera unas necesidades cada vez mayores, que provocan que siempre siga adelante.»³⁰

Si el mundo sigue buscando la riqueza material según el modelo de Occidente, se arriesga a sumirse en el desastre ecológico, sin conseguir mayor felicidad incluso logrando el crecimiento económico. Decir esto no significa oponerse al crecimiento económico. Existe la posibilidad de un crecimiento ecológicamente sostenible. A menudo, determinadas maneras de hacer cosas que no son nocivas para el medio ambiente requieren también más mano de obra que otras alternativas que consumen más combustibles fósiles y causan mayor contaminación. El instituto Worldwatch ha calculado que generar 1.000 *gigawatt-hours* de electricidad por año requiere 100 trabajadores en una central nuclear, 116 en una central térmica, 248 en una central térmica solar y 542 en una granja eólica.³¹ Por supuesto, estas cifras explican, en parte, por qué las centrales nucleares y térmicas producen electricidad que, en términos puramente monetarios, es más barata que las alternativas me-

nos nocivas para el medio ambiente; pero el coste de nuestro ecosistema global no se incluye en las cifras en dinero. Lo mismo puede decirse de una comparación entre una industria basada en la utilización de un recurso natural, como un bosque o un depósito de bauxita, y otra basada en reciclar papel o latas de aluminio. La utilización del recurso natural puede ser más barata, pero consume un recurso impagable; reciclar requerirá más mano de obra y será, por tanto, más caro, pero es sostenible.

La transición hacia una economía sostenible provocaría desempleo en algunas industrias, pero al equilibrarse la situación crearía, no eliminaría, puestos de trabajo. Sin embargo, ha de tenerse en cuenta que, en términos estrictamente materiales, empeoraremos. Consumir recursos insustituibles es un modo rápido y fácil de enriquecernos; y verter desechos en el fregadero global es más barato que adoptar alternativas ecológicamente sostenibles. Si recortamos estos modos de enriquecernos, la pérdida económica se dejará notar de alguna manera. Productos que ahora se fabrican consumiendo recursos irremplazables o contaminando el medio ambiente, se volverán más caros, de modo que podremos permitirnoslos en menor cantidad. Entre estos productos podrían incluirse los automóviles, los bienes de consumo, la utilización de energía para aire acondicionado, calefacción y transporte, e incluso alimentos como la carne de vacuno producida en criaderos industriales y los cerdos y aves procedentes de granjas intensivas, cuyo proceso de producción incluye métodos que derrochan la energía, el suelo y el agua.

Si nos aferramos al estrecho concepto de lo que nos conviene, en especial la idea que se ha ido formando a partir de la Segunda Guerra Mundial con el desarrollo del consumismo, no veremos la disminución de nuestra riqueza material sino como un retroceso. Incluso si reconocemos que la reducción es inevitable y que la actual economía no puede sostenerse, la consideraremos una lamentable necesidad, deseable en interés del mundo en su conjunto, pero negativa por el impacto que tendrá en nuestras vidas. Sin embargo, si adoptamos un punto de vista más amplio de lo que nos conviene, acogeremos el cambio con los brazos

abiertos, no sólo por el bien del entorno global, sino también por nosotros mismos. Caminar, ir en bicicleta y utilizar el transporte público puede consumir menos recursos que sentarse en el propio coche en medio de un tráfico congestionado, disfrutando del aire acondicionado, pero ¿acaso el menor uso de los recursos produce una satisfacción menor en quienes caminan, pedalean o toman el tren? Éste es sólo uno de los extremos en que el PNB *no* sirve de guía para indicar el nivel de bienestar de la población.

Además de este motivo para cambiar nuestra idea del interés personal, hay otro, que cala más hondo. Durante siglos, la sociedad occidental ha buscado la satisfacción generada por el santo grial de la abundancia. La búsqueda ha sido emocionante, y hemos descubierto muchas cosas que merecía la pena descubrir, pero hace mucho tiempo que llegamos al punto en que el objetivo era razonable. Por desgracia, hemos olvidado que puede haber otros objetivos. ¿Existen otros motivos para vivir, aparte de ser más ricos que los demás y más ricos de lo que éramos antes? Muchos que han tenido un éxito excepcional conforme a nuestro concepto materialista del éxito, han descubierto que las recompensas por las que han trabajado tan duramente pierden su atractivo una vez logradas. Esto no hubiera sorprendido en absoluto a Adam Smith. La búsqueda de la felicidad por medio de la riqueza material se basa en un engaño. Considerándolos desde el punto de vista de lo que realmente nos conviene, los argumentos en favor de cambiar nuestra idea de la buena vida son muy sólidos. Es más, ahora podemos apreciar también que dicha idea ha de cambiarse por razones muy distintas. Se formó y echó raíces durante un período en que nadie pensaba que la riqueza material o el consumo pudieran tener límites. Pero a medida que la idea de un crecimiento ilimitado se ha vuelto insostenible, lo mismo ha sucedido con nuestro concepto de la buena vida. Así pues, ¿cuáles deberían ser nuestros objetivos? La presión que ejerce la necesidad ecológica de cambiar nuestra economía ofrece la mejor oportunidad que se ha presentado en siglos para reflexionar sobre esta cuestión, y descubrir en qué consiste verdaderamente vivir bien.

Webber:

Capitalismo = espíritu capitalista
la adquisición por sí misma como
un modo de vida éticamente
sancionado

CAPÍTULO 4

CÓMO HEMOS ACABADO VIVIENDO DE ESTA MANERA

Un instinto perverso

En los Estados Unidos de los ochenta la moral de hacer dinero alcanzó cotas históricas, tanto por las sumas obtenidas en muy poco tiempo como por la manera abierta con que se perseguía ese objetivo. Una sociedad así no se desarrolla en una década a partir de la nada. Sus cimientos habían sido cuidadosamente depositados a lo largo de los siglos. Para comprender qué fue mal durante los años ochenta y qué lecciones, para aspirar a vida mejor, se pueden extraer de esa década, debemos analizar dichos cimientos. Las ideas que llegaron a dominar la vida en Estados Unidos se han extendido y su influencia abarca, en mayor o menor grado, todo el mundo desarrollado. También atraen al que llamamos «mundo en vías de desarrollo».

El ensayo más célebre sobre los orígenes de la mentalidad capitalista —que sigue siendo uno de los más iluminadores— es *La ética protestante y el espíritu del capitalismo* de Max Weber, publicado en 1904. Weber, un sociólogo alemán que había estudiado extensamente la vida religiosa, ética y económica occidental y oriental, tanto antigua como moderna, encontró que el espíritu capitalista no se distingue por ser inusualmente voraz («la voracidad del mandarín chino, el viejo aristócrata romano o el campesino moderno pueden resistir cualquier comparación»)¹, sino por la idea de adquisición por sí misma, como un modo de vida éticamente sancionado.

Antes de la época moderna, el dinero y las posesiones eran valorados sólo en función de lo que uno podía hacer con ellos. A un nivel mínimo, el dinero y las posesiones significaban que uno podía pagarse comida, casa y ropa; al nivel de mayor abundancia, el dinero y las posesiones significaban una gran propiedad, criados, suntuosas diversiones, viajes y quizá la posibilidad de atraer amantes o de obtener poder político. En la era capitalista el dinero se valora por sí mismo, no sólo por lo que pueda comprar. En los niveles más altos de ingresos, el orden natural de las cosas se invierte: en lugar de valorarse el dinero en función de las cosas que puedan adquirirse con él, las cosas adquieren valor en función de la cantidad de dinero que puedan costar. El cuadro *Lirios* de Van Gogh hubiera sido mucho menos interesante para el rico australiano Alan Bond de haberlo podido comprar por medio millón de dólares. El hecho de que tuviese que pagar casi cien veces esa suma convirtió a *Lirios* en el cuadro más caro del mundo, y lo que quería Bond, que sabe muy poco de arte, cuando estaba en la cima de su éxito era poseer el cuadro más caro del mundo. (Ahora que está en quiebra, Bond se conformaría probablemente con menos.) Para el hombre capitalista, el único propósito del trabajo al que uno dedica su vida es, en palabras de Weber, «hundirse en la tumba lastrado por un gran peso material de dinero y bienes». No adquirimos bienes para vivir, sino que vivimos para adquirir bienes. Ivan Boesky tenía una camiseta en la que se leía «El que tenga más cuando muera, gana». Esto resume claramente la actitud que describe Weber. En una sociedad precapitalista, dice Weber, invertir esto, convertir la adquisición misma en un fin en sí mismo, sería indigno y despreciable, «el producto de un instinto perverso».²

¿Qué cambios produjo el desarrollo del capitalismo en nuestros valores y objetivos, en la idea de en qué consiste tener éxito en la vida? Para apreciar los cambios que el capitalismo ha introducido en nuestra actitud hacia la adquisición y la acumulación de dinero debemos remontarnos a las raíces de las ideas occidentales.

Aristóteles y sus ideas sobre el arte de hacer dinero

Los orígenes de la mentalidad occidental se encuentran en la Grecia antigua y la tradición judeocristiana. Si nos dirigimos en primer lugar a Grecia, encontramos un vigoroso debate filosófico sobre la naturaleza real de la buena vida; pero ninguno de los principales filósofos que participaban en este debate veían que el éxito estuviese en función de adquirir dinero o bienes materiales. Platón, en *La República*, esbozó una comunidad ideal formada por tres clases, de las que sólo la más baja —granjeros y artesanos— trabajaría por provecho y para acumular bienes. Los gobernantes y guardianes ni siquiera serían propietarios de sus casas, sino que vivirían comunalmente; libres del efecto corruptor del dinero, serían más capaces de gobernar con sabiduría y justicia. Por supuesto, esta propuesta utópica no tenía relación con la vida cívica ateniense: la filosofía de Aristóteles se centraba en la esencia de los seres humanos tal como eran en ese momento, y esa esencia sigue siendo la misma hoy en día. Si uno se guía por la idea platónica de la comunidad de bienes, objetó Aristóteles, la gente no compartirá de manera igualitaria el trabajo que sea necesario hacer. Quienes trabajen duro se quejarán de los que «disfrutan o reciben mucho y trabajan poco».³ Aristóteles reconocía los placeres de la posesión de bienes, y los consideraba legítimos, pues «no en vano cada uno se tiene amor a sí mismo, y ello es un sentimiento natural. Se censura con razón el egoísmo, pero esto no consiste en amarse a sí mismo, sino en amarse más de lo que se debe, como el caso del amor al dinero...».⁴

Siendo coherente con su distinción entre el legítimo amor a uno mismo y el egoísmo, Aristóteles distinguía «el arte natural de la adquisición» del deseo excesivo de dinero. El arte natural de la adquisición es una forma de «economía doméstica», es decir, de proveer la casa de los medios de vida. A esto Aristóteles no fija un límite claro, aunque da a entender que podemos desarrollar una noción de lo que es adecuado para las necesidades de la casa. La acumulación de dinero puede ser un medio encaminado al fin de proveer la casa con lo necesario, pero puesto que no

es más que un medio orientado a un fin, está limitado por la naturaleza del fin mismo.

A esta forma correcta de acumulación de dinero, Aristóteles opone una forma distinta de conducta:

... algunos creen que ésa es la función de la economía doméstica, y acaban por pensar que hay que conservar o aumentar la riqueza monetaria indefinidamente [...] algunos convierten todas las facultades en un medio de ganar dinero, como si ése fuera su fin y resultase necesario que todo respondiera a ese fin.⁵

Tales personas, dice Aristóteles, han confundido el medio con el fin. Creen que el dinero es riqueza. Para mostrar que esto no es así, Aristóteles alude a la fábula del rey Midas, que, en su avaricia, deseó que todo lo que tocara se convirtiese en oro, y murió de hambre cuando la comida que se llevaba a la boca se transformaba en oro. ¿Cómo puede una cosa ser riqueza, pregunta retóricamente Aristóteles, si puedes tenerla en abundancia y, sin embargo, te mueres de hambre?

Para Aristóteles, adquirir bienes con el fin de afrontar las necesidades personales es cosa natural, y así, «el arte de obtener dinero de los frutos y animales es siempre natural»; pero adquirir dinero por el dinero mismo es antinatural y erróneo. A Aristóteles, comerciar como negocio o medio de ganar dinero es antinatural y «justamente censurado» pues se trata de «una actividad mediante la cual los hombres ganan unos de otros». Otra manera de expresarlo sería: cuando cultivamos los frutos de la tierra o criamos animales, obtenemos ganancias de la naturaleza, añadiendo algo a la reserva de bienes de que disponen los seres humanos; pero si compramos un producto y lo revendemos para obtener más de lo que pagamos, no añadimos nada al valor que ya tenía el producto, sino que obtenemos ganancias de los que están dispuestos a comprar nuestros productos por más de lo que pagamos por ellos.

Aristóteles añadió que la forma más odiada de transacción es ganar dinero en base al préstamo de dinero, pues

la ganancia procede del mismo dinero, y no de aquello para lo que éste se inventó. Pues se hizo para el cambio; y el interés, al contrario, por sí solo produce más dinero [...] de modo que de todos los negocios, éste es el más antinatural.⁶

Esta idea llegó a ser conocida como doctrina aristotélica de la esterilidad del dinero. La multiplicación es algo natural en los animales y las plantas, y es también natural que nosotros nos beneficiemos de eso. Pero el dinero es estéril, y hacer dinero de su multiplicación es antinatural.

¿Puede un mercader ser grato a los ojos de Dios?

Quando nos dirigimos a la otra gran fuente de las ideas occidentales, la tradición judeocristiana, comprobamos que las antiguas escrituras hebreas condenan también los préstamos con intereses, pero que en este punto, y en muchos otros, ofrecen una ética tribal, adecuada para un pequeño grupo de gente que vivía entre otros grupos. Así, en el *Deuteronomio* leemos:

No tomarás de tu hermano logro de dinero, ni logro de comida, ni logro de cosa alguna de que se suele tomar. Del extraño tomarás logro, mas de tu hermano no lo tomarás.⁷

Quando, mucho más tarde, el cristianismo surgió en medio del pueblo judío, propuso una ética universal. Todo el mundo sabe que Jesús nos incitó a amar a nuestros enemigos, pero es menos conocido que también nos dijo que dejáramos de cobrarles intereses:

Pero amad a vuestros enemigos, haced bien y prestad sin esperanza de remuneración, y será grande vuestra recompensa, y seréis hijos del Altísimo.⁸

Este mandato prohibiendo exigir intereses de nadie es coherente con la actitud de Jesús hacia la acumulación de dinero en general, cuya ilustración más famosa está en la expulsión del templo de Jerusalén no sólo de los cambistas sino de «todos los que vendían y compraban en el templo».

Al hacerlo, dijo a todos los que expulsaba que el templo debía ser una casa de oración y en cambio «vosotros la habéis convertido en cueva de ladrones». ⁹ ¿Jesús quería decir que sacar beneficios del comercio era una forma de latrocinio?

La actitud de Jesús hacia las riquezas terrenales es también muy conocida, gracias a su respuesta al hombre rico que le preguntó qué tenía que hacer para heredar la vida eterna. Aunque desde su juventud este hombre había cumplido con todos los mandamientos, Jesús le dijo que aquello no bastaba: «Una cosa te falta: vete, vende cuanto tienes y dalo a los pobres, y tendrás un tesoro en el cielo.» Y cuando los discípulos se asombraron de esto, él les dijo: «Hijos míos, ¡cuán difícil es entrar en el reino de los cielos! Es más fácil a un camello pasar por el hondón de una aguja que a un rico entrar en el reino de Dios.» ¹⁰

Siguiendo estas enseñanzas, al parecer las primeras comunidades cristianas tenían en común sus escasas propiedades. Las enseñanzas de los Padres de la Iglesia estaban en consonancia con esto. Dar limosna a los pobres no era una cuestión de misericordia sino de justicia, pues se consideraba que la tierra pertenecía a todo el mundo y que nadie tenía derecho a más de lo que le hiciera falta. ¹¹ El hecho de que el apóstol Mateo, que había sido cambista, no retomara su antiguo oficio después de la resurrección de Jesús, mientras que Pedro, el pescador, sí lo hiciera, llamó la atención de Gregorio, quien en un memorable pasaje dijo que, así como hay labores humildes que ensucian el cuerpo, como limpiar albañales, también hay otras que maculan el alma, y cambiar dinero es una de ellas. ¹²

Así pues, resulta sorprendente que la tradición cristiana fuera hostil a la acumulación de dinero. En el siglo v, el papa León el Grande escribió al obispo de Narbona que es difícil eludir el pecado mientras se compra y se vende. Este comentario fue citado una y otra vez, y devino parte del derecho canónico de la Iglesia. Lo mismo sucedió con otro *dictum* citado muy a menudo: «Rara vez, o nunca, puede un mercader ser grato a los ojos de Dios.» A principios del siglo xii, Honorio de Autun escribió un diálogo teológico en el que un discípulo pregunta al maestro sobre las posibilidades de salvación de quienes siguen distintos modos de

vida. Cuando se le pregunta por las posibilidades de los mercaderes, el maestro dice que sólo tienen una mínima posibilidad de salvarse, porque prácticamente todo lo que poseen lo han obtenido mediante el fraude, la mentira y un deseo egoísta de ganancia. Por otra parte, quienes labran la tierra tienen muchas más oportunidades de salvarse, pues viven de manera sencilla y alimentan al pueblo de Dios con el sudor de su frente. ¹³

A medida que el comercio fue desarrollándose en la Europa cristiana, el pecado de la usura recibió repetidas condenas. En la introducción a su erudito estudio del debate sobre la usura en la Iglesia católica, John Noonan señala que, desde nuestra actual perspectiva

... resulta imposible imaginar que la usura pudiese haber sido definida en otro tiempo como «préstamo con intereses», que en el vicio de la usura pudieran haber estado envueltas todas las capas de la sociedad occidental, y que el haber incurrido en ella hubiera podido preocupar a todos los comerciantes y terratenientes europeos. ¹⁴

Sin embargo, así sucedió durante al menos cinco siglos. En 1139, el Concilio Laterano condenó la usura —y por usura quería decir el préstamo de dinero con intereses, por bajos que fueran— por «ignominiosa». Cuarenta años más tarde, otro Concilio Laterano decidió que los usureros debían ser excomulgados, privados del entierro cristiano y que sus regalos y ofrendas debían ser rechazados. Para entonces, la definición de usura se había ampliado y abarcaba a quienes cobraban un precio más alto a quienes compraban a crédito que a quienes pagaban en efectivo. En 1311, el Concilio de Vienne amplió la excomunión a cualquiera que autorizara o protegiera la usura, incluyendo a los príncipes que daban protección a usureros (muchos príncipes estaban dispuestos a pagar intereses caso de necesitar dinero para entablar una guerra, y después protegían a los prestamistas). La prohibición de la usura dio también un impulso fatal al antisemitismo: puesto que los cristianos no podían ser prestamistas, éste pasó a convertirse en un oficio de judíos; y el odio que despertaba la

usura incrementó los prejuicios existentes contra los ya despreciados «deicidas».

Algunos de los fundamentos en que se basa la condena de la usura presentan un fascinante contraste con nuestras formas de pensar. Un teólogo medieval, Thomas de Chobham, encontraba objetable la usura porque «el usurero quiere sacar beneficios sin trabajar lo más mínimo, e incluso mientras duerme, lo que se opone a las enseñanzas de Nuestro Señor: "Te ganarás el pan con el sudor de tu frente"». Es más, añade Thomas, el usurero no vende nada que de hecho le pertenezca: vende sólo tiempo, y el tiempo pertenece a Dios. Esto convertía al usurero en un ladrón y, de hecho, la usura era a menudo clasificada como una forma de robo o hurto. Aunque también se la comparaba a menudo con la prostitución, otro oficio también muy conocido y reprobado. Thomas consideraba que esta comparación era injusta para con la prostituta: ella, al menos, trabajaba para ganarse el dinero, aunque su trabajo fuese ignominioso. Por si todo esto no bastara, otro texto señala que, así como el campesino deja que su ganado descansa los domingos, el usurero no permite que el dinero, que es su ganado, respete el día de descanso.

Durante este período, los relatos sobre las muertes terribles sufridas por usureros figuraban entre los temas más populares de los predicadores.¹⁵ También había interés popular en torno a lo que les sucedía a los usureros en el más allá. Bernardo de Siena escribió esta descripción del usurero el día del Juicio:

Todos los santos y todos los ángeles del paraíso claman entonces contra él, diciendo: «Al infierno, al infierno, al infierno.» También claman los cielos con sus estrellas, diciendo: «Al fuego, al fuego, al fuego.» Los planetas también se unen al clamor: «A las profundidades, a las profundidades, a las profundidades.»¹⁶

La usura estaba asociada a la avaricia. Para el primer milenio cristiano, en la mayoría de las innumerables ocasiones en que algún maestro religioso creía deseable advertir a los fieles contra la caída en el vicio, la lista de vicios

estaba encabezada por el orgullo, el vicio de la aristocracia. Con el incremento del comercio, sin embargo, el énfasis varió. La avaricia, el vicio de la burguesía, se unió al orgullo en el encabezamiento de la lista de vicios. En el año 1043, Pedro Damián declaró inequívocamente que la avaricia es la raíz de todos los males, y advirtió al monje que aspirara a llevar una vida cristiana: «Cristo y el dinero no son buenos compañeros.» Juan de Salisbury escribió que no hay vicio peor que la avaricia, y Bernardo dijo simplemente que un hombre avaricioso es «como el infierno».

Reflejando esta corriente de opinión, escultores y pintores personificaron a la avaricia y se deleitaron mostrando su castigo. La avaricia era a menudo una figura menuda y agazapada, con la boca abierta, que aferraba bolsas de dinero; aunque también podía ser un monstruo gordo y encorvado bajo el peso de una bolsa de dinero que le colgaba del cuello. En un relieve esculpido que se conserva en una iglesia de las cercanías de Parma, una figura semejante es mostrada en pleno castigo. Además de la bolsa de dinero alrededor del cuello, un diablo hace presión sobre un cofre de caudales que la avaricia lleva a la espalda, mientras otro diablo le arranca los dientes con unas tenazas. El pórtico de la iglesia monástica de Moissac muestra la historia, narrada en el evangelio de Lucas, de Lázaro y el rico Epulón. En la parte superior, el rico Epulón disfruta de un suntuoso banquete mientras fuera, Lázaro, pobre y enfermo, yace caído en el suelo. Los perros del rico lamen sus llagas. Pero más tarde, Lázaro está en el seno de Abraham, mientras Epulón, ahora muerto, es atormentado por los demonios.¹⁷

No sólo la usura y la avaricia, sino hasta el propio dinero llegó a ser pestilente, en un sentido hartamente literal. En Bretaña, un cura fue acusado no sólo de robar monedas de sus propias colectas sino también de untar excremento en una cruz. Esta grotesca segunda acusación sólo pudo surgir de alguna asociación simbólica entre dinero y mierda. Que dicha asociación existía queda confirmado por la práctica, evidente hacia finales del siglo XIII, de ilustrar los márgenes de los manuscritos con figuras humanas (y también de simios) que defecan monedas.¹⁸

En el siglo XIII, la tradición judeocristiana recibió una

inyección de nuevas ideas cuando los escolásticos medievales redescubrieron a Aristóteles. Durante muchos siglos, en Europa sólo se habían conocido sus escritos sobre lógica; ahora su *Ética* y su *Política*, conservadas por los sabios árabes, fueron leídas, discutidas e incorporadas a diversos tratados sobre un amplio espectro de cuestiones éticas y sociales. Tomás de Aquino dedicó su vida a combinar las ideas de Aristóteles —a quien llamaba simplemente «El Filósofo», como si no hubiera otro filósofo del que mereciera la pena hablar— con la doctrina cristiana. En el terreno de la economía, esta tarea no era difícil. Cuando los escolásticos leyeron a Aristóteles constataron que sus puntos de vista sobre el tema capital del préstamo con interés estaba en total consonancia con la orientación dominante en la Iglesia sobre la usura. Aquino también aceptó sin dilaciones las ideas aristotélicas sobre los límites de la adquisición natural, racional y justificable. Esto le llevó a formarse una opinión que contrasta con la extendida imagen de Tomás de Aquino como recio pilar del orden establecido, dentro de una Iglesia en extremo conservadora. Aquino sostiene que hay ciertas cosas que podemos adquirir para satisfacer nuestras necesidades y otras que, si las adquirimos y conservamos, constituyen un excedente. Al tratar de la obligación de dar limosna, Aquino explica el concepto del siguiente modo:

Por parte del que da, ha de tenerse en cuenta que debería dar de su excedente, según lo que dice Lucas, 11, 41: «De lo que os resta, dad limosna» [...] Como no es posible que un individuo alivie las necesidades de todos, no estamos obligados a aliviar a todos los necesitados, sino sólo a aquellos que no podrían ser socorridos si nosotros no les diéramos socorro. En tales casos, son aplicables las palabras de Ambrosio: «Da de comer al que se muere de hambre: si no le das de comer, tú lo has matado.»¹⁹

Ésta es una doctrina radical pero todavía hay más. Aquino también plantea la pregunta de si es lícito robar movido por la necesidad. Al responder, extrae del punto de vista de la ley natural sobre la propiedad una consecuencia totalmente revolucionaria:

... por ley natural, todo lo que ciertas personas poseen en gran abundancia está destinado al propósito de socorrer a los pobres. Por este motivo, Ambrosio dice, y sus palabras están incluidas en las *Decretales*: «Lo que retienes es el pan del hambriento, la que guardas es la capa del hombre desnudo, el dinero que sepultas en la tierra es el precio del rescate y la libertad del pobre.»

Sin embargo, puesto que hay tantos necesitados, si bien es imposible socorrer a todos mediante la misma cosa, cada cual recibe la custodia de sus propias cosas, para que con ellas pueda ayudar a quienes estén necesitados. No obstante, si la necesidad es tan manifiesta y urgente que resulta evidente que debe remediarse mediante cualesquiera medios disponibles (por ejemplo, cuando una persona está en peligro inminente y no existe otro remedio posible), entonces es lícito que un hombre socorra su propia necesidad mediante la propiedad de otro, tomándola secreta, o abiertamente; y no es esto, hablando con propiedad, robo o hurto [...] En caso de una necesidad así, un hombre puede también tomar secretamente la propiedad de otro para socorrer a su prójimo necesitado.²⁰

En otras palabras, la propiedad tiene sus límites. La institución de la propiedad privada tiene una finalidad, y si algunos poseen tanto que exceden la finalidad de la institución, ese excedente es para quienes no tienen bastante.²¹ Nada justifica que se retenga el excedente de riqueza cuando otros están en estado de extrema necesidad. Quienes corren peligro de morir de hambre y los que acuden en su socorro, están facultados para tomar de aquellos que poseen un excedente de riqueza. Puesto que el uso cristiano del término «prójimo» carece de límites geográficos, podemos tomar de los ricos para ayudar a los hambrientos en cualquier lugar del mundo. Hacerlo no es robo ni hurto, pues estoy tomando algo que, en virtud de la ley natural, pertenece más a los necesitados que a quienes ya tienen más que suficiente.

De modo que, a partir de la Grecia antigua, a lo largo de los primeros tiempos del cristianismo hasta el final de la Edad Media —en otras palabras, durante más de tres cuartas partes de la historia de la civilización occidental—, en general, la acumulación de dinero estaba a menudo estig-

matizada, y el uso del dinero para acumular más dinero era objeto de condenas especialmente severas. Sin embargo, la utilización del dinero para acumular más dinero es un rasgo esencial del capitalismo, la forma de economía dominante en el mundo occidental durante los últimos dos siglos, y que ahora carece de rivales serios en todo el orbe. Con el desarrollo y subsiguiente triunfo del capitalismo ha surgido una actitud muy diferente hacia el dinero y la adquisición.

La vocación de Lutero y la gracia de Calvino

* La creciente influencia de la clase comercial en la Europa medieval sometió el tradicional criterio cristiano acerca de la acumulación de dinero a una presión cada vez mayor; sin embargo, fue el advenimiento del protestantismo lo que hizo añicos las viejas ideas. Martín Lutero veía el sacerdocio como algo corrupto que sólo servía para el enriquecimiento de los interesados y que constituía una barrera entre el creyente y Dios. Esto le llevó a rechazar la división de la comunidad cristiana en dos castas, los religiosos (incluyendo bajo esta denominación a cualquiera que estuviera ordenado, desde el Papa hasta el monje o la monja más humildes) y los creyentes seculares. En el cristianismo católico esta división venía reforzada por la idea de que los ordenados obedecían a una «vocación», mientras que el resto de los mortales, gracias al pecado de Adán, teníamos que trabajar. Para reemplazar este enfoque, Lutero dijo que todas las personas tienen una «vocación», los comerciantes y campesinos no menos que los líderes religiosos, y que perseverar en dicha vocación es un deber religioso. Por tanto, era necesario abandonar la vieja idea de que ser comerciante es algo irremediablemente deshonesto y dificulta la salvación. Sin duda el abandono de dicha idea fue de gran utilidad para los rebeldes protestantes. Para resistir el poder de la Iglesia establecida necesitaban el apoyo de la emergente clase media, cuya riqueza y poder económico estaban, por entonces, en proporción inversa a la estima que les dispensaba la Iglesia.

De todos los líderes de la Reforma, Juan Calvino fue el que llegó más lejos en la revisión de las actitudes religiosas tradicionales hacia las clases comerciantes. Un elemento distintivo (y detestable) de su teología es la doctrina de la predestinación, según la cual la salvación no puede obtenerse mediante las buenas obras, ni siquiera mediante una vida moralmente impecable, sino que debe ser otorgada por la gracia divina, la «extraordinaria gracia» de la popular canción que entonaron en las congregaciones americanas. Para cualquiera que se tomara en serio la perspectiva de las llamas infernales, la duda de si poseía o no la gracia resultaba una fuente de hondas y constantes angustias. Sin embargo, para Calvino, el éxito mundano constituye la señal de la gracia. Así pues, los calvinistas invirtieron el anterior criterio: la riqueza, lejos de comprometer las posibilidades de salvación, era una señal de salvación, y cuanto más riqueza se poseía más inconfundible era la señal.

Tampoco debían temer los calvinistas que usar el dinero para hacer más dinero violara la ley natural. Descartando de un plumazo los escritos de decenas de santos, papas y escolásticos, Calvino ridiculizó la doctrina aristotélica según la cual el dinero es un simple medio de intercambio y que, por tanto, es antinatural utilizarlo para ganar más dinero. Hasta un niño puede ver, nos dice Calvino, que el dinero guardado en una caja es estéril. Sin embargo, quienes piden prestado dinero no lo hacen para dejarlo inmóvil. Por ejemplo, si el dinero sirve para comprar un campo, el dinero produce más dinero. Los comerciantes piden prestado para incrementar sus existencias, y para ellos el dinero puede ser tan fructífero como cualquier otro producto. En esto, por supuesto, Calvino no se equivocaba. La decadencia de la economía feudal, el auge de las ciudades, la mayor libertad de los artesanos y comerciantes para comprar y vender, eran factores que contribuían a una economía más compleja en la que el dinero, en forma de capital, constituía una herramienta esencial para ganarse la vida. Por tanto, era absolutamente razonable sugerir que la doctrina que prohibía la usura debía ser modificada para contemplar el creciente uso del dinero como capital.

No menos convincente era el desdeñoso rechazo por

parte de Calvino de la casuística de los escolásticos, quienes para entonces habían desarrollado muchas excepciones a la prohibición de la usura. La ingeniosidad de estos recursos comerciales no tuvo paralelo hasta la llegada de los métodos contables para la desgravación fiscal de la época contemporánea. Las excepciones a las leyes contra la usura permitían a los banqueros obtener beneficios del préstamo de dinero al tiempo que fingían hacer algo completamente distinto. He ahí un truco, señaló Calvino, que no engañará a Dios. Pero ¿es la usura verdaderamente pecaminosa? Calvino se remonta a la regla de oro: la usura es pecaminosa sólo si perjudica al prójimo. ¿Y cuándo ocurre esto? Según Calvino, no se puede esperar que un párroco conozca todos los detalles de los negocios. Así pues, cada creyente debe guiarse por su conciencia.²² Quizá Calvino se mostró un tanto ingenuo en lo relativo a la naturaleza de los negocios y la eficacia de la conciencia, no guiada por principios concretos a la hora de controlar el deseo de extraer beneficios; o, probablemente, le interesaba especialmente obtener para sus doctrinas el apoyo de la comunidad de comerciantes. En la práctica, por lo que se refería a la imposición de intereses, «que cada creyente se guíe por su conciencia» significaba «todo vale».

La idea luterana de vocación terrenal y el criterio de Calvino sobre la riqueza mundana se extendieron rápidamente por los países protestantes, en particular en la Inglaterra de Isabel I y sus sucesores. Durante los años finales del siglo XVI y la primera mitad del siglo XVII, muchos clérigos ingleses publicaron obras en las que aseguraban que «uno sirve a Dios trabajando sin descanso en su vocación terrenal».²³ Cuando, en este período de fermento intelectual y religioso, los Padres Peregrinos y otros colonos puritanos abandonaron Inglaterra en pos del Nuevo Mundo, llevaron consigo las doctrinas protestantes, en especial las calvinistas.

André Siegfried, un observador francés de la vida americana, ha constatado el sorprendente contraste entre los modos de pensar católico y calvinista en lo que a la riqueza terrenal se refiere, y el impacto calvinista en las actitudes hacia la riqueza:

Calvino [...] unió religión y vida cotidiana por primera vez desde la antigüedad ya que, según su credo, cuanto mejor llevaran a cabo los fieles sus tareas diarias, más trabajaban para gloria de Dios. Aunque la Iglesia católica siempre se ha aliado con los más ricos, jamás ha presentado la riqueza como un símbolo de santidad, creyendo que el pobre puede conservar su nobleza de alma y, posiblemente, estar incluso más cerca de Dios. El puritano, por el contrario, considera su riqueza como un honor, y cuando atesora sus beneficios, dice con complacencia que la Providencia ha sido buena con él. A sus ojos, y a los de los vecinos, sus riquezas devienen la señal visible de la aprobación divina, y al final ya no puede distinguir cuándo actúa movido por el deber o cuándo por propio interés. De hecho no siente ningún deseo de hacer distinción alguna, pues está acostumbrado a considerar como deber todo lo que sea útil para sus intereses. Como resultado de esta falta más o menos deliberada de penetración psicológica, ni siquiera se eleva al nivel del hipócrita.²⁴

Lo religioso y lo secular convergen

Teniendo una nueva comunidad que construir, los puritanos de Estados Unidos abrazaron con entusiasmo la idea de que el trabajo es una vocación divina y la riqueza una señal de la gracia. Cotton Mather, el predicador más influyente de Nueva Inglaterra, decía a su congregación que un cristiano debía «glorificar a Dios haciendo el bien a los demás y haciéndose bien a sí mismo».²⁵ William Penn, fundador de la cuáquera Pensilvania, enseñaba que la riqueza es la señal visible de que uno está viviendo «en la Luz».²⁶ Por supuesto, tanto para Mather como para Penn esta vocación terrenal no era sino una faceta de la vida; para complacer a Dios debía equilibrarse con una adecuada vida espiritual. Sin embargo, lo que dejó una marca más perdurable en la sociedad norteamericana fue la bendición de la vida adquisitiva. Parte de la responsabilidad de esto, recae, quizá, en Benjamin Franklin.

Aunque Franklin solía firmar «Benjamin Franklin, impresor», hoy su nombre evoca muchas cosas: escritor, filósofo, científico, revolucionario, estadista y miembro de la

Convención Constitucional Americana. Sin embargo, para muchos de sus contemporáneos del siglo XVIII, Franklin era más conocido como un hombre que se hizo a sí mismo, «el símbolo supremo del muchacho pobre que triunfa», y como el editor de un almanaque que pretendía ser obra de un granjero de medios modestos conocido como Richard el Pobre.²⁷ En su autobiografía, Franklin dice que para hacer que el almanaque fuera más entretenido y útil, «llené todos los espacios pequeños que había entre los días destacados del calendario con frases proverbiales, especialmente de aquellas que inculcan la industriosisidad y la frugalidad». El almanaque se convirtió en un éxito de ventas anual, proporcionando fama y fortuna al joven Franklin. En 1757, Franklin celebró el 25 aniversario del primer almanaque reuniendo una retahíla de máximas y publicándolas en forma de discurso pronunciado por un hombre llamado Padre Abraham, con el título *The Way to Wealth* (El camino hacia la riqueza). Si el almanaque se había vendido bien, el discurso tuvo un éxito arrollador y antes de acabar el siglo XVIII se reimprimió en más de 145 ocasiones y en siete lenguas distintas. En el siglo XIX Nathaniel Hawthorne dijo del ya difunto Franklin: «era el consejero y amigo de la casa de casi todas las familias de América»; y hacia finales de dicho siglo un estudioso calculó que *The Way to Wealth* había sido impreso y traducido más que ninguna otra obra escrita por un norteamericano.²⁸

En *The Way to Wealth* se incluían aforismos como los siguientes:

Ara hondo mientras los vagos duermen.

Una cocina abundante produce una flaca voluntad.

Las fiestas las organizan los necios y las disfrutan los sabios.

Obtén lo que puedas y conserva lo que tengas.

Ésta es la Piedra Filosofal que en oro transformará tu plomo.

Esta actitud hacia la frugalidad, el trabajo duro y la importancia de adquirir y conservar la riqueza está también

presente en otro escrito de Franklin, *Advice to a Young Tradesman* (Consejos para un joven comerciante). Max Weber hace extensas citas de esta obra, a la que considera una muestra del espíritu del capitalismo «en una pureza casi clásica». Lo que sigue no es todo el pasaje que cita Weber, pero basta para transmitir el tono:

Recuerda que el *tiempo* es dinero. El que gana diez chelines al día por su trabajo, y sale fuera, o se queda en su casa sin hacer nada durante la mitad de ese día, aunque no gaste sino seis peniques durante su diversión o su ociosidad, no debería considerar que *ése* es su único gasto; en realidad ha gastado igualmente, o más bien tirado, cinco chelines [...]

En suma, el camino hacia la riqueza, si deseas tomarlo, es tan sencillo como el camino hacia el mercado. Depende fundamentalmente de dos palabras, INDUSTRIA y FRUGALIDAD; es decir, no desperdicias tiempo ni dinero, utiliza ambas cosas del mejor modo posible. Quien puede obtener honestamente todo lo que su capacidad le permite, y ahorra todo lo que obtiene (exceptuando, los gastos imprescindibles) sin duda se hará RICO...

Weber pensaba que, tanto en la Edad Media como en la Antigüedad, una actitud como la de Franklin hubiera sido considerada «la forma más vil de avaricia».²⁹ Acusa a Franklin de plantear la actitud según la cual hay que dedicar la vida a adquirir más y más. Esto sirve para caracterizar adecuadamente el pasaje citado por Weber, pero es injusto con Franklin, quien no era ni el Padre Abraham ni Richard el Pobre. El verdadero Franklin fundó, o contribuyó a fundar, la primera universidad y el primer hospital de Filadelfia, así como la Sociedad Filosófica Americana y muchos otros proyectos públicos.³⁰ Se retiró de los negocios a la edad de cuarenta y dos años, cuando consideró que la «fortuna suficiente aunque moderada» que había adquirido bastaba para proporcionarle «durante el resto de la vida tiempo libre para entretenimientos y estudios filosóficos». De este modo demostró claramente que no estaba interesado en la adquisición por la adquisición misma. (También demostró ser más sabio que sus homólogos de los años ochenta de este siglo, hombres como Boesky, Trump y Milken, que amasaron fortunas más que «suficientes» pero fueron inca-

paces de pensar en otra cosa que no fuera amasar más y más dinero.) Franklin participó activamente en el juego de la política y las ideas de su tiempo, tanto a nivel práctico como teórico. Sin embargo, éste no fue el mensaje que legó a la gran mayoría de sus contemporáneos. La importancia de Franklin en el desarrollo de la moderna mentalidad norteamericana sobre la acumulación de dinero se encuentra en el impulso que dio a la versión secular de la idea puritana de vocación. En sus escritos populares recomendaba la industriosisidad y la frugalidad no como un modo de honrar a Dios y cumplir con Su voluntad, sino como un medio para enriquecerse.

Tanto en lo tocante a lo religioso como a lo secular, la Norteamérica del siglo XIX se sentía justificada a la hora de fomentar la idea de que enriquecerse es el objetivo vital más adecuado. Peter Baida, autor de un estudio titulado, muy adecuadamente, *Poor Richard's Legacy* (El legado de Richard el Pobre), ha visto la temprana fijación norteamericana por la riqueza como el resultado de la ruptura con las rígidas estructuras de clase europeas: «La idea de que todos los hombres habían sido creados iguales, y de que todos gozaban de la libertad para llegar hasta donde sus esfuerzos pudieran llevarles, conmovió a los habitantes de la joven nación. Para los varones blancos, por lo menos, ningún país del mundo oponía menos obstáculos al éxito, y ninguno se aproximaba más a la hora de hacer realidad el ideal de la igualdad de oportunidades.»³¹

El objetivo secular de hacerse rico popularizado por Franklin encontró su justificación económica en Adam Smith, como hemos visto en el capítulo anterior. Los líderes religiosos norteamericanos siguieron demostrando que ellos apoyaban la ética del dinero tanto como cualquiera. En 1836 el reverendo Thomas P. Hunt publicó el libro *The Book of Wealth: in Which It is Proved from the Bible that It Is the Duty of Every Man to Become Rich* (El libro de la riqueza: en el que se demuestra según la Biblia que el deber de todo hombre es enriquecerse). En 1854, en el *Hunt's Merchants' Magazine*, un colaborador sostenía que el pecado original consistió en desatender los negocios: «Adán fue creado y puesto en el Jardín del Edén por motivos co-

merciales; hubiera sido mejor para la raza si hubiera prestado más atención a la ocupación para la que había sido creado.» Y Thomas Parker, un clérigo unitario de Boston, sugirió que se debía canonizar al empresario como «educador moral, una Iglesia de Cristo metida en negocios [...] Habría que construirle altares en el banco y en la iglesia, en el mercado y en la bolsa [...] Ningún santo se ha elevado tanto como este santo del comercio». Los libros de lectura de McGuffey, leídos probablemente por la mitad de los escolares norteamericanos durante la mayor parte del siglo XIX, «aseguraban que hacer dinero era un deber moral sancionado por decreto divino».³²

Hacia principios del siglo XX, John D. Rockefeller Jr. justificaba el tamaño de la empresa que estaba a punto de heredar de su padre en unos términos más propios de la moderna era científica:

El crecimiento de una gran empresa no es sino la supervivencia de los más dotados [...] La rosa llamada *belleza americana* sólo puede producirse en el esplendor y fragancia que alegran a quien la contempla sacrificando los primeros capullos que crecen alrededor de ella. Se trata simplemente del cumplimiento de una ley de naturaleza y una ley de Dios.³³

Detrás de tales pensamientos se encuentra el darwinismo social, perspectiva filosófica desarrollada por el filósofo y científico social inglés Herber Spencer. El propio Darwin desaprobó cualquier intento de buscar una dirección moral en el curso de la evolución, pero Spencer plasmó un concepto de ética social modelado en base a la evolución. A su modo de ver, la lucha por la supervivencia es la principal causa del progreso social. Por tanto, debería permitirse que continuara con una mínima interferencia del Estado. La recompensa de correr grandes riesgos o sufrir mucho es la riqueza, y sin eso la sociedad se estancaría.

La filosofía de Spencer gozó de una extraordinaria popularidad en Estados Unidos. Uno de sus admiradores, F. A. P. Barnard, describió a Spencer como «no sólo el pensador más profundo de nuestra época sino el intelecto más capaz y más poderoso de todos los tiempos».³⁴ Semejante

alabanza resulta tan absurdamente desproporcionada con el mérito de Spencer como filósofo que sólo puede explicarse por la extraordinaria sintonía entre las ideas evolucionistas de Spencer y el estado de ánimo del país. En aquella época, la Corte Suprema de Estados Unidos estaba aplicando la Decimocuarta Enmienda —aquella que prohíbe a los estados «privar a ninguna persona, sin que medie un proceso legal, de la vida, la libertad o la propiedad»— para cortar todo intento de regularizar la industria. Spencer parecía proporcionar la justificación filosófica para oponerse a la interferencia del Estado en la libre empresa, las fuerzas del mercado y la lucha evolutiva por la supervivencia. Tan a menudo se invocaba a Spencer en este contexto que el juez Holmes, uno de los más grandes magistrados de la Corte Suprema, y él mismo admirador de Spencer, tuvo finalmente que formular su célebre protesta cuando, en medio de una discusión legal, dijo que «la Decimocuarta Enmienda no convierte en ley la *Estática Social* de Mr. Herbert Spencer».³⁵

Spencer consiguió también el apoyo entusiasta de uno de los mayores industriales norteamericanos: Andrew Carnegie. Éste, hijo de un emigrante escocés pobre, había fundado Carnegie Steel y se había convertido en uno de los hombres más ricos del mundo. Carnegie consideró que su deber era entregar, en vida, y para el bien público, buena parte de lo que había ganado, y abogó por una escala marcadamente progresiva de derechos de sucesión para las personas ricas que no hicieran otro tanto. Sin embargo, en su *Autobiografía* Carnegie se describió como discípulo de Spencer, y bajo la influencia de dicho filósofo escribió un ensayo que llegó a ser conocido como su «Evangelio de la riqueza», en el que alababa la libre competencia: «Aunque la ley pueda ser a veces dura con el individuo, es lo mejor para la raza, pues garantiza la supervivencia de los más fuertes en todos los terrenos.» Como Adam Smith —aunque con más pasos intermedios—, Carnegie sostenía que la existencia de los ricos era buena para los pobres:

Los pobres disfrutaban de lo que antes los ricos no podían permitirse [...] El trabajador dispone ahora de más comodi-

dades que el agricultor de unas generaciones atrás. El agricultor goza de más lujos de los que tenía el terrateniente, se viste más suntuosamente y disfruta de mejor vivienda. El terrateniente posee libros y cuadros más selectos, y celebra encuentros más artísticos que los que el rey podía entonces conseguir [...] Por tanto, debemos aceptar y acoger con los brazos abiertos [...] la concentración de empresas, industriales y comerciales, en manos de unos pocos [...] ellos deben acumular riqueza [...] El individualismo, la propiedad privada, la ley de la acumulación de riqueza y la ley de la competencia [son] los resultados más altos de la experiencia humana [...] lo mejor y más valioso de todo cuanto la humanidad ha conseguido hasta ahora.³⁶

Durante mucho tiempo los observadores de Estados Unidos señalaron la importancia que se daba a hacer dinero como un rasgo distintivo de la cultura norteamericana. Era ya evidente en 1835, cuando Alexis de Tocqueville publicó *La Democracia en América*, donde observó: «De hecho, no conozco ningún otro país donde el amor al dinero haya conseguido hasta tal punto el afecto de los hombres...», y en otro pasaje de la misma obra señaló: «Así, el amor a la riqueza ha de encontrarse, sea como motivo principal o accesorio, en el fondo de todo lo que hacen los americanos.»³⁷ En un libro sobre la cultura norteamericana publicado en 1855, el escritor alemán Ferdinand Kurnberger se mofaba de las homilías populares de Benjamin Franklin. Kurnberger pensaba que representaban una filosofía que «convierte al ganado en sebo y a los hombres en dinero».³⁸ En 1864, Thomas Nicholls escribió: «En ningún lugar se busca el dinero con tanto afán; en ningún lugar se lo valora tanto [...] El verdadero trabajo de América es acumular dinero por el placer de acumularlo. Es un fin, no un medio.»³⁹ Después de realizar extensos viajes por Estados Unidos durante el primer cuarto del siglo xx, el francés André Siegfried llegó a la conclusión de que Norteamérica es «una sociedad materialista, organizada para producir cosas más que personas, y al resultado económico se lo ensalza como a un dios [...] A la luz del contraste norteamericano, vemos que las aspiraciones materiales todavía no han absorbido por entero el alma europea.»⁴⁰ Más tarde, el experto inglés en ciencia política Harold Laski afirmó:

«En ninguna civilización anterior ha gozado el empresario del poder o del prestigio que posee en Estados Unidos... El gran empresario estadounidense goza de una posición aristocrática comparable a la del terrateniente, el soldado o el religioso de la Europa precapitalista.»⁴¹

El historiador inglés R. H. Tawney encontró un nombre para la clase de sociedad para la cual Estados Unidos se había convertido en el ejemplo paradigmático:

Tales sociedades pueden llamarse «Sociedades adquisitivas», pues todo su interés, tendencia y preocupación consisten en fomentar la adquisición de riqueza. El atractivo de esta noción debe de ser poderoso, pues ha encandilado a todo el mundo moderno [...] El secreto de su triunfo es obvio. Es una invitación a los hombres para que utilicen los poderes con que los ha dotado la naturaleza o la sociedad, mediante habilidad o buena suerte, sin preguntarse si existe algún principio en virtud del cual su ejercicio debería verse limitado [...] ofrece unas posibilidades ilimitadas de adquisición de riquezas y por tanto da libre juego a uno de los instintos humanos más poderosos.

A principios del siglo XX, Norteamérica fue claramente moldeada de esta manera. En ningún lugar del mundo triunfaba de manera tan clara el libre mercado. En ningún otro lugar habían tenido tan escaso eco el socialismo u otras ideas izquierdistas. En Europa, e incluso en otros países de ascendencia anglosajona como Australia, los partidos políticos de izquierda estaban formando sus primeros gobiernos, o al menos eran lo bastante fuertes como para constituir una seria amenaza política para los partidos conservadores gobernantes; pero en Estados Unidos la etiqueta «socialista» seguía siendo un insulto y, si se la tomaba en serio, un camino hacia el suicidio político. Cuando en 1887 Friedrich Engels estudió el movimiento laborista norteamericano, sólo encontró un partido que pudiese considerarse verdaderamente socialista. Había sido fundado por emigrantes alemanes y se llamaba Socialist Labor Party (Partido Laborista Socialista); sin embargo, júzguese hasta qué punto formaba parte de la vida norteamericana que Engels creyó necesario recomendar que, para que el partido au-

mentara su influencia y número de afiliados, sus miembros «debían, por encima de todo, aprender inglés».⁴²

La sociedad de consumo

Este conjunto de ideas religiosas y seculares sobre la importancia de la riqueza formó los cimientos de nuestro concepto moderno de la buena vida. Este concepto adoptó su forma actual en los Estados Unidos de los años cincuenta. La capacidad de producción de la industria estadounidense se había expandido para afrontar las necesidades de la victoriosa lucha contra el nazismo y el imperialismo japonés; ahora ese impulso fue aprovechado, en parte, para la producción de bienes de consumo. Sin embargo, no tiene sentido producir bienes de consumo si la gente no los compra; de modo que había que persuadir a la gente de que aquellos productos eran realmente necesarios. El libro de Vance Packard *The Hidden Persuaders* describe así la situación:

Hacia mediados de los años cincuenta los productores americanos estaban logrando unos resultados fabulosos, y con la automatización el resultado prometía ser más fabuloso todavía. Desde 1940, el producto interior bruto había ascendido en más de un 400 %; y la productividad por hora de una persona se doblaba cada cuarto de siglo.

Una manera de ver la vida rica y plena que la gente estaba logrando era mediante el enfoque entusiasta de que todo el mundo podía disfrutar de un mayor nivel de vida. A dicho enfoque se le dio una extensa publicidad, aunque admitía otra lectura: debíamos consumir más y más, quisiéramos o no, por el bien de la economía.⁴³

Las partes del libro de Packard que verdaderamente impactaron fueron aquellas que describían cómo la entonces floreciente industria publicitaria había comenzado a utilizar psicólogos para estudiar las motivaciones ocultas de los consumidores. Una vez halladas estas motivaciones, la imagen del producto sería diseñada en función de las mismas. De modo que la publicidad comenzó a influir en

nuestras aspiraciones de posición social, nuestros temores de quedarnos atrás con respecto a los vecinos, y hasta las preocupaciones sobre nuestro olor corporal.

Piénsese en la industria norteamericana del automóvil durante los años cincuenta. Cada año, el nuevo modelo era más grande que el anterior. Durante toda la década de los cincuenta y hasta bien entrados los sesenta, los coches norteamericanos eran absurdamente grandes y, además, resultaban peligrosos, consumían combustible como si éste fuese inagotable, contaminaban el aire, eran poco de fiar y de difícil conducción; sin embargo, se vendían de maravilla. Hábiles campañas publicitarias fomentaban la idea de que conducir un coche que tuviera más de dos o tres años era denigrante. Después de todo, el coche de este año era más largo, o más bajo, o le habían crecido aletas. Los clientes que compraban un coche nuevo compraban prestigio, no un mejor medio de transporte.

Sólo cuando Ralph Nader, un joven y motivado abogado inició su implacable campaña contra General Motors a propósito del malhadado Corvair, que mostraba una alarmante tendencia a volcar en las curvas, la seguridad pasó a estar al orden del día. (Nader podría haber fracasado de no haber cometido General Motors el error de contratar a una atractiva joven para seducirlo y así conseguir algún trapo sucio que airear en su contra, táctica que cuando salió a la luz pública puso en entredicho a la compañía.) Sólo cuando las naciones productoras de petróleo cortaron sus suministros a Estados Unidos en 1973 el consumo de combustible cobró importancia. Sólo cuando los japoneses comenzaron a vender grandes cantidades de coches más fiables y de sencilla conducción los fabricantes americanos se preocuparon de tales detalles. Por supuesto, el prestigio no dejó de ser un factor importante a la hora de comprar un coche; únicamente pasó a ocupar un lugar más secundario.

Un verdor que se marchita

Durante los años sesenta, primero el movimiento por los derechos civiles, después la oposición a la guerra de

Vietnam y, por último, todo el movimiento contracultural hicieron que muchos jóvenes norteamericanos se preguntaran sobre la clase de sociedad en que vivían. Pronto también se preguntaron sobre la vida futura que la sociedad norteamericana les aseguraba y comenzaron a encontrar respuestas radicalmente nuevas. Charles Reich, profesor de derecho en la Universidad de Yale, escribió a finales de los sesenta el libro *The Greening of America*. Comenzaba con la siguiente predicción:

Se avecina una revolución [...] no necesita de la violencia para vencer y no hay violencia que pueda vencerla. Se está extendiendo con asombrosa rapidez, y ya nuestras leyes, instituciones y estructura social están cambiando [...] Se trata de la revolución de una nueva generación. Su protesta y rebelión, su cultura, atuendo, música, drogas, modos de pensar y forma de vida liberada no son una moda pasajera o una forma de disidencia o rechazo, y tampoco son irracionales. Toda la pauta que va surgiendo, desde los ideales hasta las manifestaciones en las universidades, desde las cuentas y los pantalones acampanados hasta el festival de Woodstock, tiene un sentido y es parte de una filosofía coherente. Es a la vez necesaria e inevitable, y con el tiempo incluirá no sólo a la juventud sino a todo el pueblo americano.⁴⁴

Reich no explicaba cómo los pantalones acampanados formaban parte de una filosofía coherente. Y tampoco tuvo mucho éxito como profeta. Escribió su libro justo cuando la contracultura de los sesenta alcanzaba su cima. Durante unos meses el libro fue un éxito, y vendió más de un millón de ejemplares. Todo el mundo hablaba de él, pero muy pronto la realidad se impuso. Cuando *The Greening of America* llegó a las librerías, la paz y el amor de Woodstock ya se habían transformado en la violencia asesina del festival de rock de Altamont. Cuando en 1972 Richard Nixon ganó arrolladoramente las elecciones presidenciales, derrotando al candidato de la paz, George McGovern, el párrafo inicial de *The Greening of America* comenzaba a parecer un chiste de muy mal gusto. Incapaces de cambiar el mundo, los radicales desencantados creyeron que eran ellos los que primero tenían que cambiar.

En cierto modo, era un paso lógico. *Marat/Sade*, el muy alabado drama de Peter Weiss (más tarde adaptado al cine), había puesto la lógica subyacente a dicho paso en boca del Marqués de Sade. De Sade explica al líder revolucionario francés Jean-Paul Marat en qué se había equivocado:

Marat,
estas celdas del ser interno
son peores que la más honda mazmorra de piedra.
Y mientras permanezcan cerradas
toda tu Revolución no pasará de ser [...] un
motín de prisión,
que será sofocado
por prisioneros corruptos.⁴⁵

De modo que los revolucionarios pasaron a la introspección. En 1972, Michael Rossman, que había formado parte desde sus inicios del Movimiento para la Libertad de Expresión en la UCLA, Berkeley, escribió:

Previsión para los próximos cinco años: la conciencia será la empresa del país que más rápidamente florecerá. Un calidoscopio de flores mutantes brotará en cada manzana. Demasiada gente ingerirá el fácil loto, renunciando a la labor de integrar lo que hemos comenzado.⁴⁶

Pocos meses después, una de las conversiones más dramáticas mostró que Rossman no había exagerado. Rennie Davis era una destacada y casi legendaria activista contra la guerra y organizadora del movimiento. Formaba parte de los Ocho de Chicago, un grupo procesado por su papel en las protestas contra la guerra en la Convención Democrata de 1968. En 1973, Davis anunció que había recibido el conocimiento del gurú de quince años Maharaj Ji, el «maestro perfecto» cuya imagen rechoncha y sonriente estaba, de pronto, en todas partes y cuyos devotos seguidores parecían sumidos en un permanente estado de dicha. Dos meses después de su conversión, Davis habló en la Pauley Ballroom de Berkeley, donde en la década anterior habían tenido lugar tantos debates sobre los vitales temas de la li-

bertad de expresión en el campus de Berkeley, la guerra de Vietnam y las estrategias para una acción política radical. Davis dijo en aquella reunión que el maestro perfecto iba a traer la perfección sobre la Tierra en un plazo de tres años: aquel año a Norteamérica, después a China (donde se decía que el presidente Mao podría haber recibido ya el conocimiento de Maharaj Ji), y después al mundo entero.⁴⁷ Rossman lo analiza como una evasión de la dolorosa realidad que supuso la desintegración del movimiento tras la conmoción provocada por la muerte de manifestantes estudiantiles en la Kent State University:

... cuando sucedió lo de la Universidad de Kent, el foco organizativo que el movimiento pudiera haber tenido se desmoronó, y el difundido y poco consistente mito que había guiado la inversión de nuestras energías en el cambio político estaba en proceso de disolverse [...] Yoga, grupos de encuentro, la vida en el campo, la dianética, las escuelas libres, el mcgovernismo, Jesucristo... una multitud de ideologías devocionales apareció para chupar las energías de la expresión política, atrayendo a los cansados activistas e hipnotizando a los jóvenes con gozosas panaceas, alejándolos del trato con una realidad social cada vez más problemática.⁴⁸

Jerry Rubin, antiguo líder del estafalario grupo radical conocido como Yippies, llevó al extremo esta tendencia:

En los cinco años que van desde 1971 a 1975 experimenté directamente *est*, terapia *gestalt*, bioenergética, *rolfing*, masaje, *footing*, comidas sanas, *tai chi*, Esalen, hipotismo, danza moderna, meditación, Silva Mind Control, Arica, acupuntura, terapia sexual, terapia reichiana, y More House, un curso con ofertas variadas sobre Nueva Conciencia.⁴⁹

El movimiento se había transformado en el «movimiento del potencial humano». El aluvión de gente que intentaba crear una sociedad mejor fue absorbido por las arenas de millones de intentos individuales por crear un yo mejor.

Al final, hasta Rubin se cansó. A principios de los ochenta, para burlona satisfacción de todos aquellos que

habían carecido de su voluntad de compromiso con una causa, Rubin se puso a trabajar en Wall Street. Parecía el final de un ciclo que había comenzado más de dos décadas atrás: «Del tren de la libertad al tren del dinero fácil», rezaba el encabezamiento de un artículo; o «De "J'accuse" a jacuzzi», como lo expresó otro cronista.⁵⁰ Al elegir precisamente Wall Street, Rubin mostró una vez más su apego a las fluctuaciones de la moda. Pues Wall Street estaba a punto de convertirse en el símbolo de los ochenta. La voracidad estaba a punto de reafirmarse y convertirse en algo bueno.

Los años de Reagan: «Enriquécete»

Kitty Kelley describió con las siguientes palabras las ceremonias con que Ronald Reagan celebró el inicio de su presidencia:

Hordas de ricos seguidores de Ronald Reagan [...] mostraban lo que había de convertirse en el distintivo de la era Reagan: una riqueza brillante, lustrosa, nueva, ruidosa, que se aprecia en largas limusinas, sedosas pieles, elaborados trajes y joyas del tamaño de boñigas de vaca. Su celebración prosiguió durante los cuatro días y 103 fiestas de la ceremonia inaugural.⁵¹

Después de las fiestas vino la porcelana. Aunque la Casa Blanca poseía 10.000 piezas de porcelana cuando los Reagan se mudaron allí, Nancy Reagan decidió ordenar 220 juegos nuevos, cada uno con siete estilos distintos de plato, además de aguamaniles, cuencos y más piezas, con un sello de oro de 24 quilates en medio de cada plato. La adquisición de porcelana para la Casa Blanca por valor de 209.508 dólares podría no haber concitado la atención, pero la Primera Dama anunció la compra el mismo día en que su marido hizo pública la decisión de su administración de que, como medida de ahorro, la salsa de tomate sería considerada como verdura en el programa de almuerzos escolares subvencionado con fondos federales.⁵²

La revista *Time*, habitualmente no demasiado dura con los ricos, describió la de Reagan como una administración «cuya proclama es "Enriquécete"», y señaló que Reagan había dejado claro que consideraba el dinero como la medida del éxito. Por tanto, prefería la compañía de los ricos. Entre éstos estaba el empresario multimillonario Justin Dart, miembro del «gabinete casero» de Reagan. Estrictamente hablando, es de Dart, no de Ivan Boesky, el mérito de haber dejado caer el tema «la codicia es buena» que caracterizó los ochenta. Dart dijo en una entrevista concedida al periódico *Los Angeles Times* en 1982: «La codicia forma parte de todo lo que hacemos. No veo en ello nada de malo.»⁵³

Ésta también fue la década en que el cristianismo completó su largo viaje desde despreciar la riqueza material, hasta tenerla en alta estima. L. Ron Hubbard, fundador de la Iglesia de la Cienciología, escribió que la forma más rápida de ganar un millón en Norteamérica consiste en fundar una nueva religión.⁵⁴ Sin embargo, parece que remodelar una antigua al parecer produce los mismos buenos resultados. Jerry Falwell, entonces pastor de la iglesia baptista Thomas Road, en Lynchburg (Virginia), y presidente de la reaganista Mayoría Moral, escribió un opúsculo sobre los fundamentos cristianos del capitalismo, en el que reiteraba el tema calvinista de que el dinero es una señal de la gracia de Dios. Quizá por tal motivo Falwell se pagaba un salario anual de 100.000 dólares, además del dinero que recibía por pronunciar unas doce conferencias al año, a razón de 5.000 dólares cada una.⁵⁵ Sin embargo, para los estándares de algunos rivales, Falwell era un hombre de gustos modestos. En 1987 *Time* investigó las finanzas de los predicadores televisivos con mayor éxito de la década.⁵⁶ Descubrió que el predicador de Louisiana Jimmy Swaggart regentaba un ministerio que era una especie de negocio familiar, con diecisiete familiares en nómina. Jimmy y su esposa tomaron prestados dos millones de dólares del ministerio para construir tres lujosas casas; además, conducían dos automóviles Lincoln Town. Rober Schuller, que emitía cada semana su *Hour of Power* desde la Crystal Cathedral, valorada en 20 millones de dólares, de Garden Grove (California), recibía 86.000 dólares, además de una asignación

para vivienda, exenta de impuestos, de 43.000 dólares; ocho miembros de su familia estaban en la nómina de los Robert Schuller Ministries. Oral Roberts, otro popular telepredicador, utilizaba dos casas valoradas en 3 millones de dólares, y poseía otra valorada en más de medio millón. Sin embargo, si el dinero era un señal de la gracia de Dios, el más bendito de todos era Jim Bakker, hasta que el descubrimiento de su adulterio con una secretaria provocó su caída. Según el Departamento del Tesoro, Bakker ganó 638.112 dólares en 1983 y poseía seis lujosas viviendas con grifería bañada en oro.

Lo más asombroso de esto es que, cuanta más ostentación de su riqueza hacían estos predicadores presuntamente cristianos, más fieles atraían. Eso, más que otra cosa, indica hasta qué punto había llegado el romance norteamericano con la riqueza y las celebridades adineradas. Esta actitud de admiración hacia los líderes religiosos ricos no se limitaba a los cristianos. Bhagwan Shree Rajneesh, el gurú indio cuyos seguidores eran llamados la Gente Naranja, a causa de los llamativos colores de su atuendo, demostró que los líderes religiosos que bebían de las fuentes de Oriente eran capaces de adaptarse fácilmente a la Norteamérica de los ochenta. Rajneesh coleccionaba Rolls-Royces como los niños coleccionan coches de juguete. En 1983 tenía 21; en diciembre de 1985, cuando Rajneesh había sido deportado y sus bienes estaban siendo subastados para pagar sus deudas, había ya 93.⁵⁷

Todos los aspectos de la cultura se unieron al coro que alababa la búsqueda de la riqueza. Madonna cantaba que ella no era sino «una chica materialista», y Cyndi Lauper tuvo un gran éxito con el tema «El dinero lo cambia todo». Si alguna de estas canciones pop tenía una intencionalidad satírica, pasó inadvertida para muchos de los que bailaban a su ritmo. Incluso el Metropolitan Museum de Nueva York se volvió más innovador a la hora de recaudar dinero, y envió una carta a las grandes empresas sugiriendo que el arte puede dar beneficios:

Aprenda a dar respuestas creativas y rentables a sus objetivos de venta identificando sus nombres empresariales

con Vincent Van Gogh [...] Canaletto [...] Fragonard, Rembrandt o Goya...⁵⁸

Ese mismo año, el museo hizo saber que se alquilaba. Por una tarifa de 30.000 dólares era posible dar una fiesta en el Gran Salón, o incluso en el encumbrado espacio que rodea el Templo de Dendur, que el gobierno egipcio había enviado a Estados Unidos en agradecimiento al pueblo americano por su ayuda para salvar Abu Simbel de las aguas de la presa de Assuán. Llegó a convertirse en algo tan normal celebrar fiestas allí que un columnista de cotilleos empezó a referirse al museo como «el club Met». La boda de Laura Steinberg, hija del financiero Saul Steinberg, con Johnathan Tisch, hijo de Laurence Tisch, principal ejecutivo de CBS, se celebró en el museo, que fue adornado con girnaldas formadas por 50.000 rosas francesas, hojas de magnolia doradas, una pista de baile pintada a mano y una tarta de bodas de tres metros de altura. Las festividades de la velada costaron 3 millones de dólares.⁵⁹

Para quienes sintieran escrúpulos éticos a propósito de semejante gasto, mientras los programas de asistencia social sufrían recortes presupuestarios, los adinerados partidarios de Ronald Reagan tenían su respuesta en *Wealth and Poverty*, el muy aclamado libro de George Gilder. Éste alaba a los ricos al tiempo que defiende que la asistencia social perjudica a los pobres. «Para triunfar» —escribe Gilder—, «lo que más necesitan los pobres es el acicate de su pobreza.»⁶⁰ En el prefacio al libro, Gilder agradece a David y Peggy Rockefeller su generosidad y la fe puesta en su trabajo. Más adelante, Gilder recompensa su generosidad ensalzando a los ricos como los «mayores benefactores de la sociedad». En una versión actualizada del argumento de Adam Smith según el cual «el más humilde campesino vive mejor que un rey africano», Gilder y otros partidarios de la *reaganomic* afirman que la riqueza acumulada por los superricos en los ochenta no podía sino beneficiar a toda la sociedad, y gotear hasta alcanzar incluso a los pobres. Sólo cuando Reagan ya no estaba en el poder y la década había terminado, las detalladas estadísticas económicas desvirtuaron esta suposición. Utilizando cifras publicadas por la

Oficina del Congreso para el Presupuesto, Paul Krugman, un economista del Massachusetts Institute of Technology, calculó que entre 1977 y 1989 el 60 % del crecimiento promedio de los ingresos una vez pagados los impuestos fue a parar al 1 % formado por las familias más ricas con ingresos medios de al menos 310.000 dólares al año (para cuatro personas por familia). Otro 34 % iba a parar a las familias cuyos ingresos las situaban en el 20 % más alto, quedando sólo el 6 % a dividir entre el 79 % restante de la población. Los cálculos de Krugman fueron puestos en tela de juicio. Los críticos hicieron constar que las tasas fiscales se habían reducido durante el período Reagan; por tanto, decían, los ricos podían haber hecho gala de mayor honradez a la hora de declarar sus ingresos. Por supuesto, esto es posible, pero parece improbable que sirva para explicar algo más que una pequeña parte del incremento, pues las cifras muestran que los salarios de los grandes ejecutivos —que no pueden ocultarse a las autoridades fiscales— se incrementaron notablemente durante la década. Hay un consenso general sobre que el 1 % de familias más ricas había ganado más que el resto de la nación, y que para el final de la década, los 2,5 millones de norteamericanos de mayores ingresos estaban ganando cada año tanto como los 100 millones con ingresos menores. Esto no sucedía al iniciarse la década.⁶¹

Los ochenta habían de ser la década en que la codicia superaría su desafortunado mal olor y sería abiertamente rehabilitada como una virtud cívica que beneficiaba a todos. No resultó así. Cuando se iniciaron los noventa, los gigantes de Wall Street —hombres como Ivan Boesky y Michael Milken— habían acabado en prisión. Donald Trump estaba vendiendo su patrimonio y negociando con sus acreedores para permanecer a flote. Alan Bond estaba en quiebra. Entonces resultó evidente que la riqueza de los ricos, después de todo, permanecía concentrada en los ricos. De pronto la codicia dejó de tener tan buen aspecto. Pero ahora los ideales de Aristóteles y de la Iglesia anterior a la Reforma yacían sepultados tras siglos de enseñanzas que vinculaban estrechamente la buena vida a la riqueza y la adquisición. ¿De dónde podía surgir un ideal alternativo de buena vida?

CAPÍTULO 5

¿ESTÁ EL EGOÍSMO EN NUESTROS GENES?

Defensa biológica del egoísmo

Una auténtica historia de «cayó de la trasera de un camión» sucedió hace unos años en los Estados Unidos cuando un hombre de medios modestos encontró un sacó de dinero que había caído de un camión de la empresa Brinks. El hombre devolvió el dinero a Brinks, que aún no había descubierto la pérdida. Los medios de comunicación lo convirtieron en un héroe; sin embargo, recibió docenas de cartas y llamadas telefónicas en las que se le decía que era un estúpido y que, en el futuro, debía velar más por sus intereses.¹

Esta anécdota ilustra hasta qué punto la sociedad se ha decantado por los planteamientos gemelos de que lo único razonable es «aspirar a estar entre los primeros» y de que hacer más dinero es la manera de conseguirlo. Si aceptamos estos planteamientos dejamos de tomar la decisión radical sobre cómo hemos de vivir: la cultura la toma por nosotros. Esta cultura limita el abanico de posibles modos de vida que podría merecer la pena tomarse en serio.

La anécdota sugiere también una razón por la que algunas personas dudan en hacer lo correcto: haciendo lo incorrecto pueden obtener más dinero o alguna otra cosa que deseen. Por absurdo que parezca, no quieren hacer lo correcto porque piensan que, de hacerlo, quedarán mal a ojos de sus amigos. Por supuesto, lo que les preocupa no es ofrecer una imagen moralmente negativa, sino parecer estúpidos. Tras esta respuesta subyace la idea de que la ética es una especie de engaño. Puesto que, según este modo de

pensar, todo el mundo —o casi todo el mundo— antepone sus intereses a cualquier otra consideración, y esto incluye a quienes no dejan de predicar sobre la ética y la abnegación, habría que ser estúpido para no seguir el ejemplo.

En un libro anterior titulado *The Expanding Circle* abordé la cuestión de que nunca nadie actúa éticamente. En esa obra sugería que todo donante que da sangre a desconocidos, sin recibir otra recompensa que una insignificante taza de té y una galleta, redime a la naturaleza humana de la denigración a que la someten sus cínicos críticos. Debido a esta sencilla afirmación, fui severamente censurado por Richard Alexander, profesor de biología evolucionista de la Universidad de Michigan y uno de los más destacados biólogos que escriben sobre moral. Según Alexander, mi suposición (basada en el «sentido común») de que la gente da sangre para ayudar a los demás me había confundido. Este recurso al sentido común, informaba Alexander a sus lectores con tono serio, no tiene en cuenta «datos y teorías biológicas firmemente establecidos» e ignora «la probabilidad de que la motivación que uno atribuye a sus actos quizá no dé una idea de su verdadero sentido».²

¿Hay verdaderamente algo en nuestra naturaleza biológica que nos obligue a ser egoístas? ¿Existe el equivalente biológico del pecado original? Cuando biólogos eminentes dicen que existen datos biológicos firmes que demuestran la imposibilidad de un genuino altruismo, ¿están en lo cierto? ¿Hasta qué punto las teorías biológicas establecidas amenazan nuestra creencia, basada en el sentido común, de que es posible vivir de manera altruista? Este capítulo y los dos siguientes examinan las ataduras que nuestra naturaleza biológica verdaderamente impone —o no impone— a nuestra elección radical.

A continuación ofrezco gráficamente el meollo del argumento biológico que hace pensar a muchos que el egoísmo es inevitable:

Los seres humanos modernos son el resultado de una prolongada e incesante lucha evolutiva. En dicha lucha, algunos individuos logran alimentarse y sobrevivir el tiempo sufi-

ciente para reproducirse. Otros no lo consiguen. Quienes lo logran transmiten sus genes a la siguiente generación; los genes de los perdedores se extinguen. Los egoístas que actúan en su propio interés tienen más oportunidades de vencer que los altruistas, que antepone la ayuda a los demás a sus propios intereses. Puesto que rasgos como el egoísmo están, al menos en parte, determinados por nuestros genes, esto significa que el número de egoístas crecerá y el número de altruistas disminuirá. A la larga —y larga es, sin duda, la duración del proceso evolutivo— no quedará ni un solo altruista.

Esto no es una cita, sino la destilación de una corriente de pensamiento que puede hallarse en muchos libros y artículos de divulgación, así como en conversaciones cotidianas y cartas a los periódicos. Tiene apoyos entre científicos como Richard Alexander. Edward O. Wilson, padre fundador de la sociobiología (que estudia la base biológica de la conducta social en los humanos y otros animales), ha negado también la posibilidad de un altruismo puro. Confrontado con el ejemplo de la Madre Teresa, que ha dedicado su vida a los enfermos y moribundos de las calles de Calcuta, Wilson señaló que la Madre Teresa es cristiana y, por tanto, presumiblemente cree que recibirá su recompensa en el cielo.³ Otro sociobiólogo, Pierre van den Berghe, ha dicho lisa y llanamente: «Estamos programados para velar únicamente por nosotros mismos y nuestros parientes.»⁴ Garrett Hardin, un profesor norteamericano con formación en el campo de las ciencias biológicas, ha ido incluso más lejos, sugiriendo que las instituciones sociales y la política pública deberían basarse en «una adhesión sin vacilaciones a la regla cardinal: *Nunca le pidas a nadie que actúe en contra de sus intereses*».⁵

Por supuesto, es verdad que los seres humanos han evolucionado de otros animales. Somos simios. Compartimos el 98,6 de nuestros genes con los chimpancés. Genéticamente estamos más cerca de los chimpancés que los chimpancés de los orangutanes. Los seres humanos y los chimpancés evolucionaron a partir de un antepasado común mediante un proceso de selección natural, a veces llamado «supervivencia de los más aptos». Aunque si esta frase conjura imágenes de «carne ensangrentada en tus

dientes y garras», tales imágenes deben descartarse. «Los más aptos» significa simplemente, en términos de la teoría evolucionista, los mejor dotados para tener descendencia que, a su vez, sobrevivirá y se reproducirá. Al igual que otros simios, y que los primates en general, los seres humanos son mamíferos sociales. Los mamíferos sociales viven en grupos y cuidan de sus crías. Es así como logran a menudo dejar descendientes al morir.

Entre los mamíferos sociales es relativamente fácil encontrar ejemplos de conductas animales que lo son todo menos egoístas. Quizá la más famosa —pues en ocasiones se ha dirigido a los seres humanos— es la forma cómo los delfines ayudan a sobrevivir a los miembros heridos del grupo. Los delfines deben subir a la superficie para respirar. Si un delfín está tan malherido que no puede ascender por sí mismo, otros delfines se agrupan alrededor del compañero herido, empujándolo hacia arriba. Si es necesario, hacen esto durante horas. Los animales sociales también comparten. Los lobos y los perros salvajes llevan carne a los miembros de la manada que no participaron en la cacería. Los chimpancés se guían unos a otros hasta los árboles que tienen fruta madura. Cuando un grupo de chimpancés ha encontrado un buen árbol, emite un ruido fuerte y estruendoso que atrae otros chimpancés, algunos de los cuales pueden estar a un kilómetro de distancia. Los animales sociales se avisan mutuamente en caso de peligro. Cuando los halcones sobrevuelan, los mirlos y tordos emiten graznidos de advertencia, ayudando a otros miembros del grupo a escapar, aun a riesgo de atraer sobre sí al halcón. Un caso todavía más notable es el de la gacela de Thompson, un pequeño antílope que es cazado por manadas de perros salvajes africanos. Cuando una de estas gacelas percibe una manada de perros, se aleja saltando con un curioso trote conseguido a base de poner las patas rígidas, conocido como *stotting*, y que al parecer es una señal de advertencia: al instante, todas las demás gacelas huyen. Sin embargo, el *stotting* es un trote más lento que la carrera normal, de modo que la gacela que da el aviso renuncia a una preciosa ventaja para advertir a las demás del peligro.

Cuando los animales luchan con otros miembros de su

especie, a menudo aparentan seguir pautas muy parecidas a las reglas éticas adoptadas por los caballeros medievales. Cuando el lobo aventaja a otro, el animal derrotado hace un gesto de sumisión, exponiendo la blanda parte inferior de su cuello al vencedor, pero, en lugar de aprovechar la oportunidad para desgarrar la yugular de su enemigo, el lobo victorioso se aleja, satisfecho de su victoria simbólica.⁶ Desde un punto de vista puramente egoísta, tan noble conducta puede parecer estúpida. ¿Por qué dejar que el enemigo derrotado viva para combatir otro día? ¿Es posible que la respuesta esté en algo más importante que los intereses del lobo victorioso?

En resumidas cuentas, es un error ver la naturaleza como una lucha a vida o muerte en la que quienes sólo se preocupan por su comida, seguridad y satisfacción sexual están destinados a eliminar a los demás. No es esto lo que nos dicen la biología y la teoría de la evolución. El paisaje que debemos atravesar para sobrevivir y transmitir nuestros genes es mucho más complejo que el descrito en el crudo esbozo que dábamos más arriba; por decirlo de otro modo, en la vida y en la transmisión de nuestros genes interviene algo más que la comida y la copulación. En este capítulo expondré tres razones por las que no estamos biológicamente determinados para pensar y actuar de manera limitadamente egoísta; una cuarta y más compleja razón recibe un tratamiento separado en el capítulo 7, y expondré un quinta razón, más especulativa, en el capítulo final.

El cuidado de nuestros hijos

Dimity Reed es una arquitecta y escritora que vive en Melbourne, no lejos de mi casa. También es madre de Josh. A los diecinueve años, Josh contrajo una grave enfermedad renal. Fue sometido a diálisis, pero durante los siguientes tres años su salud se deterioró gradualmente. Estaba en una lista de espera para someterse a un trasplante; sin embargo, lo mismo sucedía con muchos otros cuyo estado era igual de malo o peor. Después de licenciarse en la universidad Josh perdió, a causa de su precaria salud, un trabajo al

que aspiraba. Dimity había leído en algún sitio que los padres pueden donar riñones a un hijo, y sugirió esta posibilidad al médico de Josh. Éste dijo que aunque podía vivir normalmente con el riñón restante cabría la posibilidad de un desenlace fatal. Ella repuso: «Somos una familia de optimistas.» Eso fue hace tres años. Actualmente, Dimity y Josh tienen cada uno un riñón sano.⁷

Renuka Natarajan vive en el pueblo de Villivakam, cerca de Madrás, India. Renuka es también una madre que, como Dimity Reed, ha renunciado a un riñón para ayudar a su hija. Pero la hija de Renuka no tenía enfermedad alguna en el riñón. Renuka y su marido estaban sin trabajo. Habían contraído deudas y les preocupaba que, sin una dote, su hija no pudiera casarse. El marido de Renuka vio un anuncio en la prensa local en el que se ofrecían 1.500 dólares por un riñón. Para un aldeano indio eso equivale a ocho años de salario. Renuka vendió su riñón, pagó algunas deudas, y reservó algún dinero para la dote de su hija. Pero la operación no fue bien. Después sufrió dolores, y tuvo que gastar parte del dinero que le habían pagado en tratamiento médico.⁸

Estas dos historias proceden de dos mundos muy distantes, cultural, económica y geográficamente; pero revelan la misma disposición de una madre a hacer un importante sacrificio por un hijo. Nada en dichas historias sorprendería a un biólogo evolucionista. No nos limitamos a transmitir los genes difundiendo nuestra simiente sin preocuparnos de la prole resultante. Tener hijos sólo es el primer paso. Si nuestros genes han de sobrevivir, los hijos han de vivir lo suficiente como para tener sus propios hijos, quienes, a su vez, han de tener sus propios hijos, etc. Así pues, sabemos que debemos velar por un grupo muy importante de seres: nuestros hijos. No todos los padres se someterían a una importante operación y darían un riñón por un hijo, pero el hecho de que algunos lo hagan muestra hasta qué punto el cuidado de los hijos puede llevarnos a actuar de manera desinteresada, por el bien de otra persona.

Que la gente antepone a menudo los intereses de sus hijos a los propios es algo que damos por sentado. Lo com-

probamos sólo en casos extremos, como los de Dimity y Ranuka, o en los casos opuestos, cuando los padres abandonan a sus hijos. El amor de los padres por los hijos es un aspecto tan esencial de la naturaleza humana que cuando alguno de ellos se comporta de un modo aberrante que demuestra desinterés o falta de preocupación por éstos, nos resulta imposible comprender cómo una madre o un padre pueden carecer de algo aparentemente tan natural. Sólo nos daremos por satisfechos si conseguimos saber por qué carecen de algo que el resto de los demás damos por sentado; y la explicación se encuentra a menudo en una infancia con problemas, lo que una vez más es testimonio de la importancia que damos a la vida familiar, tanto para los padres como para los niños. Estamos más dispuestos (y esto era así incluso en los tiempos más puritanos) a perdonar a las madres que recurren a la prostitución para alimentar a sus hijos, que a las madres que los descuidan o abandonan.

Hacia principios de siglo, Edward Westermack reunió toda la información que consiguió recabar sobre los sistemas éticos de distintas sociedades en *The Origin and Development of Moral Ideas* (El origen y desarrollo de las ideas morales), una voluminosa obra en dos tomos. Westermack señala que el deber de una madre de velar por sus hijos es tan obvio que la mayor parte de las descripciones antropológicas apenas lo mencionan. Pero ¿qué ocurre con el deber de un padre de velar por sus hijos? Aunque Westermack menciona que el deber de un hombre casado de mantener y proteger a su familia es tan ampliamente reconocido como el de una madre de cuidar a sus hijos, no dice que el deber del padre sea dado por supuesto. La teoría evolucionista proporciona elementos para creer que, en general, las madres pueden estar más dispuestas a sacrificarse por sus hijos que los padres. En primer lugar, las madres pueden estar seguras de que los hijos por los que velan son genéticamente hijos suyos; en cambio, los padres no pueden tener esta certeza. En segundo lugar, excluyendo los partos múltiples, o la aplicación de las modernas tecnologías reproductivas como las que ahora se usan en vacas seleccionadas, las mujeres se ven limitadas en el número

de hijos que pueden tener, hasta un máximo absoluto de uno cada nueve meses, entre, aproximadamente, los trece y los cuarenta y cinco años (o quizá unos pocos más, ya que pueden tener gemelos u otros partos múltiples). Por el contrario, para el hombre no existe un límite físico obvio para los hijos que puede tener. Así, los hombres pueden dejar más descendientes si extienden ampliamente su simiente y no se preocupan de su prole, dejando que las madres los críen en solitario o con la ayuda de otros hombres. (Por supuesto, no sugiero que los hombres apliquen conscientemente esta estrategia para tener más hijos; sólo que esta pauta de conducta, entre los hombres, podría transmitirse a las futuras generaciones de descendientes masculinos.)

Por otra parte, con una pauta similar de conducta, una mujer que abandonara a sus hijos sin cuidar de ellos tendría muchas menos posibilidades de tener descendientes. Además de la incapacidad de la mujer para procrear tantos hijos como el hombre, se le morirían más hijos pues, hasta hace muy poco, era necesario amamantar a los niños para que sobrevivieran. Los hechos biológicos del embarazo suponen que una mujer, necesariamente, ha de realizar para cada niño una inversión de tiempo y energía mayor que la del padre.

Sin embargo, es innegable que los padres velan por sus hijos. David Gilmore, un antropólogo comparatista, estudió un amplio abanico de sociedades para descubrir si existen rasgos universales «masculinos». Y, en efecto, descubrió que tener hijos y mantener y proteger a la familia son rasgos masculinos universalmente aceptados.⁹ En general, pues, podemos hablar de cuidados de los padres, y no sólo de cuidados maternos.

La disposición de los padres a anteponer los intereses de sus hijos a los propios es un ejemplo que desvirtúa la tesis general de que la gente es egoísta. Cuando unos padres cuidan de un bebé que llora, no lo hacen previendo el momento, veinte o treinta años después, en que la criatura pueda darles apoyo en la vejez, sino que responden movidos por el amor hacia el bebé y por la compasión que suscita la imagen de un bebé que llora, especialmente cuando se trata de *tu* bebé. Para aliviar a sus hijos los padres se

privan de cosas que necesitan. Si es necesario, para asegurarse que sus hijos están bien alimentados, bien vestidos y que reciben una buena educación, los padres se privan de las vacaciones que les gustaría realizar o del coche nuevo que anhelan. «Siempre quise lo mejor para ti», explican a sus hijos, y normalmente es verdad. En muchos países, la gente prudente se hace un seguro de vida para que sus familias dispongan de algún dinero en caso de morir ellos. Pagar una prima anual significa que cuentan con menos dinero para gastos del que, de otro modo, tendrían. Esto no tiene nada de extraño, excepto que en modo alguno están siendo «prudentes» para ellos mismos. Esta extendidísima precaución demuestra que al menos nos preocupamos por otro ser.

Para ser padres eficientes debemos ser capaces de entender lo que necesitan nuestros hijos, y querer dárselo. Puede que yo acabe de tomar una abundante comida y pensar en comer un bocado más me ponga enfermo; pero si descubro que mi hijo está hambriento, intentaré conseguir más comida. Éste es el primer paso en la dirección opuesta al egoísmo. El filósofo británico del siglo XIX John Stuart Mill describió la familia como «una escuela de comprensión, ternura y afectuoso olvido del yo».¹⁰ La historia completa no es ni mucho menos tan simple, aunque en cierto sentido la importancia de la comprensión, la ternura y el afectuoso olvido del yo en la familia es exactamente lo que las teorías biológicas postulan. No obstante, los biólogos sólo calificarán una acción de altruista o desinteresada si reduce la «aptitud reproductiva» del interesado, es decir, sus perspectivas de dejar descendientes. Por ello, a menudo no reconocen que las relaciones entre padres e hijos constituyen un paso en la dirección opuesta al egoísmo.

Velar por los nuestros

Es fácil entender que:

- a) la evolución implica transmitir nuestros genes a la siguiente generación; y que
- b) una manera de transmitir los genes es tener hijos y

hacer lo posible para garantizar que nuestros hijos sobrevivan.

Sin embargo, no resultan tan evidentes otras maneras de proceder que también aumentarán las posibilidades de supervivencia de nuestros genes en la siguiente generación, en especial que:

c) podemos incrementar el número de nuestros genes en la siguiente generación haciendo lo posible para asegurar la supervivencia de hermanos, hermanas, sobrinos, sobrinas y otros parientes que comparten con nosotros muchos de sus genes.

Algunas personas no aprecian esto porque los genes que sobreviven en nuestros parientes son genes *como* los nuestros, es decir, son un conjunto de genes similares a los nuestros, pero no los *nuestros*. Sin embargo, los genes que transmitimos con el esperma o los óvulos son también similares a los genes a partir de los cuales nosotros nos desarrollamos. Si imaginamos los genes como una serie de instrucciones, similares a los programas de ordenador, no como la forma física en que están escritas dichas instrucciones, podremos ver que para la supervivencia de mis genes es irrelevante si éstos pasan a través de mi cuerpo, o a través del cuerpo de otro portador de genes similares.

Por supuesto, transmitir genes no es como copiar un programa de ordenador, puesto que los ordenadores hacen copias exactas, mientras que la reproducción heterosexual mezcla nuevos genes y excluye otros viejos. Por eso todos somos distintos. La importancia de este hecho se expresa perfectamente en una anécdota sobre J. B. S. Haldane, un destacado biólogo británico fallecido en 1964. En una conversación informal, tomando una copa, alguien preguntó a Haldane si, como biólogo evolucionista, daría su vida por su hermano. Después de un rápido cálculo, repuso que daría su vida por dos hermanos o hermanas, cuatro sobrinos y sobrinas u ocho primos hermanos.

La base de esta forma peculiarmente calibrada de heroísmo es el grado de parentesco entre nuestros parientes y nosotros o, para ser más concretos, el porcentaje de nuestros genes que compartimos con ellos. Mis hermanas y hermanos tendrán, de promedio, el 50 % de mis genes, puesto

que, como yo, tienen la mitad de genes de mi madre y la mitad de mi padre. (Ésta es sólo una cifra media. Según resulte la lotería genética, los hermanos y hermanas podrían tener todos sus genes en común, o ninguno; pero dado el gran número de genes de por medio, ambos extremos son altamente improbables.) Comparto un 25 % de mis genes con mis sobrinos y sobrinas, y 12,5 % con mis primos hermanos. La ingeniosa respuesta de Haldane refleja estas proporciones; el intercambio de su vida por la de ocho primos hermanos evitaría la desaparición de sus genes. Así, salvar las vidas de mis parientes contribuirá, en un grado que se corresponde con el grado de afinidad de la relación genética, a incrementar las posibilidades de que genes como los míos sobrevivan.

En esto podemos encontrar una base genética para extender el altruismo más allá de nuestra propia prole. En la lucha evolutiva por la «supervivencia de los más aptos», un gen o grupo de genes que aumenta la posibilidad de que salve la vida de mis parientes más cercanos, si tengo la oportunidad de hacerlo, hará que mi genotipo (el conjunto total de genes que llevo en mi cuerpo) sea más «apto» para sobrevivir de lo que sería si careciera de ese gen o grupo de genes. Así, una tendencia genética a ayudar a los parientes es probable que se extienda por la población. Por supuesto —como Haldane sabía muy bien—, en realidad no estamos interesados en difundir nuestros genes como tales. Por eso precisamente sus cálculos resultan divertidos. Pero eso no refuta la sugerencia de que nos sentimos motivados a proteger y ayudar a nuestros parientes hasta un punto que varía en función del grado de parentesco. Jamás deberíamos caer en la trampa de pensar que una explicación de las causas de nuestro comportamiento sólo puede ser válida si somos conscientes de, y estamos motivados por, la importancia biológica de nuestras acciones. Así como nuestro deseo sexual surge del amor o la atracción sexual que sentimos por nuestro compañero/a sexual y no del deseo de tener hijos con dicha persona, también ayudamos a nuestros parientes porque los queremos y nos preocupamos por ellos, no porque busquemos que nuestros genes se difundan. Sin embargo, en ambos casos los sentimientos que motivan

nuestras acciones se han difundido porque los genes que nos llevan a actuar de esa manera son más susceptibles de dejar copias de sí mismos en la siguiente generación que los genes que no nos llevan a actuar de dicha manera.

Los sistemas éticos humanos trazan un mapa notablemente preciso de nuestra biología del parentesco. En *The Methods of Ethics*, Henry Sidgwick expuso el deber de la benevolencia, tal y como era usualmente entendido en la Inglaterra victoriana:

Todos tendríamos que estar de acuerdo en que cada uno de nosotros está obligado a mostrar afecto hacia sus padres, consorte e hijos y, en menor grado, a otros parientes; y también hacia aquellos que nos han prestado sus servicios, y a otros que hemos admitido en nuestra intimidad y llamamos amigos; y a los vecinos y conciudadanos, más que a otros...

Que la obligación de mostrarnos benevolentes debe aplicarse en primer lugar a nuestros parientes no es algo exclusivo de la cultura en que vivió Sidgwick. En su obra *Origin and Development of the Moral Ideas*, Westermack expone los deberes que son aceptados por casi todas las sociedades. Su exposición sigue estrechamente el orden en que Sidgwick expone los grados de la obligación de benevolencia. En primer lugar sitúa los deberes hacia los padres junto a los deberes hacia los hijos y esposas; en segundo, el de ayudar a los hermanos. Las obligaciones hacia parientes más lejanos varían ampliamente en las distintas sociedades, pero en todas son importantes. Estudios antropológicos más recientes coinciden en la importancia fundamental del parentesco en la vida ética, social y política. Como ha dicho Mashall Sahlins, un destacado antropólogo que no siente ninguna simpatía por la visión sociobiológica de la sociedad: «El parentesco es la estructura dominante de muchos de los pueblos estudiados por los antropólogos, el código más importante no sólo en la esfera doméstica, sino, en general, en los terrenos económico, político y ritual.»

Aunque varíe su forma concreta, la familia es una parte ineludible de nuestras vidas. Satisface deseos de proximi-

dad e intimidad que sería imposible satisfacer de otro modo. Una red familiar y de parentesco también puede contribuir grandemente a la supervivencia. Donald Grayson, un antropólogo de la Universidad Estatal de Washington, Seattle, estudió la supervivencia de los miembros de una de las tragedias más famosas afrontadas por los pioneros del siglo XIX que colonizaron el Oeste americano, la malhadada caravana Donner. En 1847, George y Jakob Donner encabezaron un grupo de 87 colonos que pensaban atravesar los territorios de Utah y Nevada, en dirección a California, siguiendo una poco conocida ruta a través de las montañas. Su partida se retrasó y la caravana quedó atrapada por las severas nevadas de octubre en medio de *Sierra Nevada*.¹¹ La mayor parte del grupo pasó el invierno en las montañas. Una vez consumieron todas sus provisiones, sus animales de tiro y sus mascotas, finalmente tuvieron que alimentarse con los cuerpos de los miembros de la expedición que habían muerto. (Existen sospechas en torno a la muerte de algunos de los devorados.) Cuando, con el deshielo de abril, llegó ayuda, quedaban 47 supervivientes. Grayson comprobó que éstos eran mayoritariamente miembros de grandes grupos familiares. Todas las mujeres del grupo pertenecían a dichos grupos, y el 70 % de las mujeres sobrevivió. Entre los hombres, la tasa de supervivencia fue sólo del 43 %, y quienes sobrevivieron tenían en el grupo un promedio de 4,6 parientes, frente al 2,1 de los que murieron. De los 15 hombres que no tenían ningún pariente sólo sobrevivieron dos. En aquellas condiciones extremas, los grupos numerosos compartieron comida y cuidaron de los miembros más débiles; también proporcionaron apoyo emocional y, como especula Grayson, ayudaron a mantener la voluntad de vivir.¹²

Aunque en prácticamente todas las sociedades humanas la obligación ética de velar por los propios hijos se sitúa por delante de la obligación hacia los extraños, algunos filósofos y reformadores sociales han cuestionado los vínculos familiares. Estos pensadores han visto la familia como un medio de transmitir una ventaja heredada y como un bastión de todo tipo de ideas conservadoras. La familia sería, por tanto, una barrera para la creación de una socie-

dad más igualitaria. Platón fue uno de los primeros críticos de la familia; en la *República* propone que las unidades familiares de los Guardianes que han de gobernar la comunidad sean sustituidas por un matrimonio comunal. De este modo, los Guardianes tendrían «una sola creencia respecto de lo familiar» y trabajarían colectivamente por el bien común.¹³

Platón fue incapaz de trasladar su propuesta a la realidad. La forma judía de socialismo que condujo al establecimiento de los *kibbutzim* (asentamientos colectivos en Israel) tuvo la oportunidad de poner en práctica su oposición a la familia. Creyendo que unos vínculos profundos con el consorte o los hijos interferirían en la lealtad hacia el conjunto del *kibbutz*, los primeros pioneros del movimiento criaron a los hijos de manera comunal, en una casa aparte, separados de los padres. Las comidas y el esparcimiento eran actividades comunales. Se esperaba de los padres que no mostraran más afecto hacia sus hijos, o pasaran más tiempo con ellos, que hacia los hijos del *kibbutz*. Se animaba a los niños a que llamaran a sus padres por su nombre, en lugar de «padre» o «madre». Durante un tiempo, estas formas comunales de vida fueron consideradas un modelo de socialismo voluntario, y hasta cierto punto siguen siéndolo. Sin embargo, por lo que a la familia se refiere, el *kibbutz* sólo ha conseguido demostrar la fuerza y vigor de los lazos familiares. Poco a poco, el *kibbutz* ha tenido que adaptarse a las exigencias de los padres de pasar más tiempo con sus hijos. En los modernos *kibbutzim* de Israel los niños pueden comer y dormir de vez en cuando en la casa de sus padres, en lugar de hacerlo en la casa de los niños; y han comenzado nuevamente a llamar a sus progenitores «padre» y «madre».¹⁴

El intento de supresión de la familia y el resurgimiento de ésta se ha repetido muchas veces: en las comunidades religiosas idealistas de la Norteamérica del siglo XIX, después de la revolución rusa de 1917, entre las comunas *hippies* y las «sociedades intencionales» que surgieron del movimiento alternativo de los años sesenta y setenta. El que la familia sobreviva siempre no prueba que la familia sea una institución éticamente deseable, aunque pone en cuestión los planes de

reformas sociales que no tienen en cuenta la fuerza de la familia. Es más, mientras la preferencia de los padres por sus propios hijos innegablemente refuerza las continuas desigualdades de riqueza y posibilidades educativas, la idea de que los padres están obligados a satisfacer las necesidades de sus hijos tiene una sólida base ética. Pues si los padres no velan por sus propios hijos, ¿quién lo hará? Un estado moderno podría asignar los niños a cuidadores profesionales, pero los incentivos económicos no pueden reemplazar los cuidados y el afecto de un padre y una madre. En ausencia de mejores alternativas, hay mucho que decir en favor de animar a los padres a que asuman la responsabilidad de velar por el bienestar de sus hijos.

Así, en el caso de los cuidados de los padres hacia sus hijos, la ética y la biología están en armonía hasta cierto punto. Como ocurre con casi todos los deseos, el anhelo de los padres de ver a un hijo bien encaminado en la vida puede llevarse demasiado lejos. Wanda Holloway, residente en una pequeña población de Texas, deseaba que su hija Shanna, de trece años, fuera elegida para un puesto destacado en el grupo de animadoras del equipo local de fútbol. Pero el puesto le fue asignado a otra chica, Amber Heath. Al año siguiente, Shanna y Amber volvieron a competir por el codiciado puesto. Esta vez, Wanda Holloway decidió buscar una drástica solución. Se puso en contacto con un hombre que ella sabía tenía antecedentes criminales y le preguntó cuánto cobraría por asesinar a Amber Heath y a su madre. Afortunadamente, el delincuente fue todavía capaz de sentir consternación y denunció el caso a la policía. Nadie fue asesinado y Wanda Holloway fue condenada a quince años de prisión. En una entrevista, el oficial de policía al que le fue revelado el plan hizo un significativo comentario. Tras decir que en sus diecisiete años de policía nunca había visto una tentativa de asesinato premeditado basada en un motivo tan frívolo, añadió: «Dentro de diez años, ¿qué importará si la chica fue o no animadora? No estaba en juego una beca Rhodes.» ¿Acaso el oficial sugería que sería comprensible que una madre encargara un asesinato para garantizar que su hija obtuviera una beca Rhodes?¹⁵

Veamos ahora las obligaciones hacia otros parientes, las de los hijos hacia los padres, o entre hermanos o primos. La obligación de los hijos adultos de mantener a sus padres es quizá un caso especial. No encaja muy bien dentro de la teoría evolucionista, puesto que normalmente los padres de hijos adultos han dejado atrás el período en que pueden tener más descendencia. Quizá por ello esta obligación tiene menor aceptación universal, especialmente cuando las familias ya no viven juntas. Allí donde es reconocida, parece en parte una obligación familiar, en parte una cuestión de gratitud. Sin duda, los motivos para fomentar la gratitud que abordaré en el capítulo 6 salpican nuestras reflexiones sobre la obligación de los hijos de mantener a los padres. Por lo demás, la obligación de ayudar a los hermanos y a parientes más lejanos parece una variante proporcionalmente más débil de la obligación de los padres de mantener a los hijos. Se basa en lazos de afecto similares y, desde una perspectiva social amplia, se puede considerar una especie de seguro contra las penurias que queda garantizado por lazos naturales en lugar de por una burocracia impersonal.

Velar por nuestro grupo

Una idea popular sobre la evolución es que favorece el desarrollo de características «beneficiosas para la especie». Puesto que este enfoque parece ofrecer una explicación muy simple de por qué no somos todos egoístas, los lectores pueden preguntarse por qué me esfuerzo tanto en justificar algo que puede explicarse tan sencillamente. Pero esta explicación no funciona.

El defecto de este modo de explicar la evolución de la moralidad no tiene relación con la moralidad en sí. Es un defecto que se encuentra en todos los intentos de explicar que algo ha evolucionado «en beneficio de la especie». He aquí un ejemplo. Como parte de la serie de la BBC sobre animales amenazados, Douglas Adams, autor de *The Hitchhiker's Guide to the Galaxy*, viajó a Nueva Zelanda con el zoólogo Mark Carwardine en busca de una de las espe-

cies más raras del planeta: el kakapo, un loro que vive en el suelo. Estas aves estaban acostumbradas a vivir en un hábitat carente de predadores; sin embargo, animales introducidos como gatos y armiños se han asilvestrado, y se cree que el kakapo se ha extinguido en las islas principales. El Departamento de Conservación de la Naturaleza de Nueva Zelanda ha establecido colonias de kakapos en dos pequeñas islas, y espera que allí se multiplicarán. Sin embargo, un funcionario del departamento dijo a Adams y Carwardine:

Es difícil lograr que estos loros se reproduzcan. Antiguamente lo hacían de manera muy lenta, pues en su hábitat no había recursos suficientes para mantener estable su población. Si una población animal crece tan deprisa que supera la capacidad de su hábitat para alimentarla y sostenerla, vuelve a hundirse, después sube otra vez, vuelve a bajar, etc. Si una población fluctúa demasiado drásticamente, no hace falta una gran catástrofe para llevarla al borde de la extinción. De modo que las peculiares costumbres de apareamiento del kakapo no son sino una técnica de supervivencia como cualquier otra.¹⁶

Así pues, el funcionario ofrece una explicación «altruista» de la baja fertilidad del kakapo. Al parecer, no piensa que cada kakapo se reproduce lentamente porque sabe que eso favorece a la especie, aunque intenta explicar su lenta reproducción diciendo que, en ausencia de predadores, esto favorecería al conjunto de la especie. Esto parece plausible, pero la plausibilidad se evapora si nos preguntamos cómo podría mantenerse en la población esta forma lenta de reproducirse. Supongamos que en una población de kakapos que cría muy lentamente, una mutación surgida al azar hace que un kakapo se reproduzca más rápidamente y transmita dicha característica a sus descendientes. ¿Estos descendientes se difundirán entre la población total? Obviamente, si la reproducción rápida no representa un coste para los pájaros, éstos se multiplicarían y tenderían a sustituir a las aves de reproducción lenta. En este supuesto, como dice el funcionario, la población se expandiría más rápidamente, superando la capacidad de su

hábitat, por lo que forzosamente se produciría una bajada drástica de la población. ¿Qué ocurriría entonces? ¿Sobrevivirían sólo las aves de reproducción lenta? En ausencia de un mecanismo de selección que pudiera llevar a este resultado, el ciclo simplemente se repetirá. Es difícil ver de qué modo las aves de reproducción lenta podrían evolucionar dentro de la especie para evitar dicho resultado, puesto que éstas siempre estarán en desventaja con respecto a las que se reproducen más rápido. J. Maynard Smith, un teórico de la evolución, introdujo el concepto «estrategia evolutivamente estable» para referirse a una política de conducta heredada que, de ser adoptada por la mayoría de miembros de una población, no puede ser mejorada por ninguna política de conducta heredada similar. En otras palabras, la presión de la evolución penalizará a aquellos miembros de la población que se separen de la estrategia evolutiva estable. En la situación del kakapo, tal como la describía el funcionario neozelandés, la reproducción lenta no es una estrategia evolutivamente estable; las aves de reproducción lenta serán desplazadas por las de reproducción rápida. Quizá esto signifique que, a largo plazo, la población pasará por ciclos de expansión y de colapso y, con el tiempo, en uno de ellos llegará al límite de la extinción. Y si eso ocurre, entonces no habría mecanismo evolutivo ni «protector oculto de las especies amenazadas» que puedan evitarlo.¹⁷

Por desgracia, resulta improbable que muchos vengamos al mundo con una tendencia hereditaria a sacrificar los propios intereses, o los de nuestros parientes, por el bien de todos los seres humanos. Aunque existen muchas excepciones, David Hume no iba muy errado cuando observó que «no hay en la mente humana un impulso que nos haga amar a la humanidad como tal, independientemente de las cualidades personales, de servicios o de relaciones con nosotros».¹⁸ En otras palabras, la mayoría carecemos de un sentimiento genérico de benevolencia hacia los desconocidos con que nos cruzamos por la calle. El motivo de esto puede ser que la unidad —la especie en su conjunto— es demasiado grande. Las especies aparecen y se extinguen con excesiva lentitud como para que la selección *entre* las

distintas especies desempeñe un papel demasiado importante en la evolución. En cambio, la selección *dentro* de la especie, entre grupos de reproducción más pequeños y aislados, se produce mucho más a menudo. Estos grupos más pequeños compiten entre sí, y, en comparación con la especie, tienen una vida relativamente efímera. La presión compensatoria de la selección a nivel del individuo o del gen seguiría operando, pero de manera menos efectiva. En ciertas circunstancias, la evolución puede ser capaz de seleccionar características que beneficien al grupo.

En este punto, si miramos alrededor, podemos aceptar sin problemas que existe un «impulso en la mente humana» de amor, o devoción, hacia el grupo. Para comprobarlo de una manera relativamente inofensiva sólo tenemos que ir a un partido de fútbol. Los australianos son tan apasionados del fútbol como cualquier nacionalidad, y casi todos los niños australianos crecen como seguidores de un equipo de fútbol. Es una aficción a la que no soy inmune y de la que no he podido desprenderme, incluso estando en proceso de hacerme más viejo y, teóricamente, más sabio. Sé que, en un plano superior, es indiferente si el Hawthorn, el equipo al que he seguido desde mi niñez, gana o pierde. Puedo incluso apreciar que, puesto que el Hawthorn ha obtenido un notable éxito durante la última década, está francamente bien que sea derrotado por equipos que durante años han languidecido en los últimos puestos de la tabla. Sin duda, la alegría de los seguidores de dichos equipos inferiores debería ser más intensa que la decepción de los seguidores del Hawthorn, con su excedente de victorias. Sin embargo, cuando formo parte de una masa de seguidores del Hawthorn que asisten a una final, no adopto dicha perspectiva comprensiva.

En *The Evolution of Love*, Sydney Mellon se refiere al extraordinario sentimiento de solidaridad y «amor de grupo» que podemos experimentar cuando nos reunimos de determinadas maneras. Mellon pone como ejemplo cantar villancicos. Una vez más, sé a qué se refiere. Aunque no soy en absoluto religioso y en mi familia no celebramos la Navidad, cuando me hallo con otros padres en la Noche de los Villancicos celebrada por la escuela de mis hijos (en

Australia incluso las escuela estatales celebran una Noche de los Villancicos) el efecto de cantar todos juntos puede provocarme una fuerte respuesta emocional que me hace sentir la importancia de formar parte de esa comunidad. El mismo efecto pueden provocarlo canciones escolares, o hasta el himno nacional. Mellon piensa que la notable potenciación e intensificación de estas emociones cuando son compartidas sugiere que la experiencia dispara un componente genético de la naturaleza humana desarrollado durante nuestra evolución como primate social.¹⁹

Si el amor de los padres, llevado a su extremo, puede en ciertos casos presentar peligros, estos sentimientos de devoción de grupo son mucho más peligrosos, y sus consecuencias tienen una importancia global. En forma de patriotismo y nacionalismo incontrolados han sido responsables de los mayores crímenes. Dictadores como Hitler han captado hábilmente esas fuerzas psicológicas, estimulando el odio a los de fuera como medio para mantener a los individuos dentro del grupo. Si dudan del poder de dichos métodos, vean el film realizado por Leni Riefenstahl en 1934 sobre la convención del partido nazi en Nuremberg. Incluso actualmente, sabiendo que estamos viendo surgir el movimiento que provocó el derramamiento de sangre de la Segunda Guerra Mundial, que llevó a la destrucción de buena parte de Europa y que hizo posible Auschwitz, es difícil no sentirse atraído por los potentes símbolos, la puesta en escena, la música estimulante y el sentimiento de unidad y propósito mostrados por los nazis que desfilan con entusiasmo por la pantalla. Las emociones con que juega Hitler son tan poderosas que todavía pueden hacer que por un momento olvidemos lo que verdaderamente estamos viendo. Así pues, no resulta extraño que cuando se experimentaban de primera mano y sin el distanciamiento necesario, dichas emociones hicieran que la gente estuviese dispuesta a sacrificar su vida y las vidas de muchísimos otros en nombre del *Volk*.

Cualquier análisis de una supuesta base genética de estos sentimientos de lealtad nacional y de grupo sería pura especulación. Puesto que las mismas personas, bajo distintas condiciones culturales, pueden mostrar variaciones en

su fervor nacionalista —compárese cualquier país europeo occidental en los años treinta con el mismo país hoy día—, las presiones culturales obviamente desempeñan un papel muy importante en la expresión de dichos sentimientos y, probablemente, también en el grado en que son experimentados. Incluso si, como creen muchos evolucionistas, no es probable que la competición entre grandes grupos de seres no relacionados entre sí desempeñe un papel importante en la evolución genética, puede ser un factor en la evolución cultural. Cuando ampliamos la noción de evolución para abarcar el concepto de «evolución cultural» no sólo cuenta la evolución de organismos físicos concretos y de los genes que los originan, sino también la evolución de las variaciones culturales; en otras palabras, las maneras de vivir. Así como distintas sociedades adoptan distintos modos de vida, también un proceso evolutivo hará que algunos sobrevivan y se multipliquen y otros se extingan.

La evolución cultural se diferencia de la genética en dos aspectos importantes. Primero, el cambio cultural puede extenderse por el grupo con gran rapidez y llegar a afectar la conducta de todo el grupo en el espacio de una generación, mejorando sus oportunidades de supervivencia. Por el contrario, el cambio genético necesita muchas generaciones para extenderse por el grupo, y antes de que pueda afectar la conducta del conjunto probablemente será barrido junto a los individuos en que se manifiesta, que estarán en desventaja en su competición frente a otros miembros del grupo. Segundo, mientras el cambio genético es ciego y se produce al azar, el cambio cultural puede ser consciente y dirigido. A causa de esto, sólo la cultura tiene la facultad de reducir, o incluso invertir, la desventaja competitiva individual en la devoción al grupo. Ir a la guerra por el propio país significa arriesgar la vida —una severa desventaja desde todo punto de vista—; pero una cultura guerrera tratará como héroes a los que se arriesguen y sobrevivan y les concederá privilegios especiales. Quienes se nieguen a correr el riesgo de morir por el grupo serán marginados como cobardes. Durante la Primera Guerra Mundial, cuando el ejército británico todavía se basaba en los voluntarios, en las calles se apostaban muchachas que da-

ban plumas blancas a los hombres en edad militar que no iban de uniforme. Las ventajas reproductivas de hacerse voluntario quedaban así claras. Otras culturas las han dejado todavía más claras; cuando los amerindios de las grandes llanuras como los cheyenes y los arapahos estaban en guerra, algunos guerreros hacían voto solemne de que lucharían hasta la muerte. Una vez hecho esto, las leyes que regían las relaciones con el sexo opuesto (que en otras circunstancias eran muy estrictas) ya no eran aplicables a ellos. En los días previos a la batalla, estos «guerreros suicidas» podían hacer el amor con todas las mujeres que lo consintieran.²⁰ Es posible que, en ese breve período, concibieran tantos niños como lo hubieran hecho de haber vivido hasta sus límites naturales. En cualquier caso, la costumbre debe de haber contribuido a garantizar que los genes de estos guerreros heroicos fueran transmitidos a las futuras generaciones.

La evolución cultural puede funcionar de distintas maneras. Ya hemos visto que Edward O. Wilson explica la dedicación aparentemente desinteresada de la Madre Teresa de Calcuta señalando que, como cristiana creyente, esperaba recibir su recompensa en el cielo. Ignoro cómo puede Wilson saber si, para la Madre Teresa, proporcionar consuelo y solaz a los demás no es ya una recompensa. Sin embargo, sea cual sea la verdad sobre la Madre Teresa, la creencia en el alma y en una recompensa o un castigo en el más allá puede verse favorecida por la evolución cultural precisamente porque fomenta el altruismo en este mundo. (¿Por qué otro motivo, si no, tales creencias inverificables están tan extendidas?) Vista desde una perspectiva evolucionista, la verdad o falsedad de una creencia no determina de por sí la posible difusión de dicha creencia. Lo importante es el hecho de si esa creencia ayuda o perjudica al creyente. Normalmente, cuando hablamos del creyente nos referimos al individuo, aunque, como hemos visto, en la evolución cultural la unidad básica puede ser también el grupo. En general, abrigar falsas creencias es una desventaja. Quienes creen que pueden volar lanzándose desde un acantilado o matar leones con las manos dejan pocos descendientes y no contribuyen mucho a la sociedad en que

viven. Pero cuando la mayoría de los miembros de un grupo cree que morir en el campo de batalla por la supervivencia del grupo será recompensado con el reino de la dicha eterna, este grupo será más bravío en la guerra que los que no puedan ofrecer a sus soldados un acicate semejante para el autosacrificio. Paradójicamente, los soldados que abrigan esta creencia pueden tener menos probabilidades de morir en la guerra que los de otras sociedades que carecen de dicha creencia: los ejércitos compuestos por soldados que luchan sin miedo a la muerte tienen más posibilidades de salir victoriosos, y los ejércitos victoriosos sufren menos bajas que los ejércitos derrotados.²¹

Me he centrado en los sacrificios heroicos, como la disposición a morir en la guerra, sólo porque proporcionan ejemplos dramáticos de entrega al grupo. La vida ética cotidiana incluye un sinnúmero de pequeños sacrificios por la comunidad, desde echar la basura en el contenedor adecuado hasta participar en una reunión de padres en la escuela de nuestros hijos. La recompensa es intangible: a veces consiste en la camaradería de trabajar juntos por una buena causa, y otras sólo es una manera de evitar la desaprobación social. Cualquiera sea la manera con que se fomenten estas acciones, muestran preocupación por los demás. En el siguiente capítulo veremos cómo en Japón muchas de estas recompensas intangibles sirven para reforzar la lealtad al grupo y por tanto obtener de cada individuo un compromiso significativamente mayor del que podría obtenerse en Occidente. Quizá, a este respecto, Japón ha evolucionado como una cultura más adaptada para la competición económica internacional.

No obstante, tales recompensas intangibles no niegan la motivación altruista del individuo. Richard Alexander, a quien mencionamos al principio de este capítulo, califica la aprobación social de «reciprocidad indirecta» y luego utiliza esta etiqueta como base para negar que los donantes de sangre sean altruistas. Dado que los donantes pueden sentirse obligados a contribuir a la comunidad, o pueden ser conscientes de la aprobación social de tal comportamiento, Alexander cree que dan sangre a cambio de los beneficios indirectos que reciben. Alexander sólo admitiría

que los donantes de sangre son realmente altruistas si éstos mantuvieran en secreto sus donaciones. Cabe preguntarse qué diría Alexander sobre los alemanes que, en secreto, ayudaban a las víctimas judías de la persecución nazi y que, ciertamente, no podían esperar aprobación social alguna (para más detalles sobre estas acciones heroicas véase el capítulo 8). A este respecto, Alexander acepta la sugerencia de uno de sus colegas según la cual incluso los actos secretos «requieren un examen más atento debido a la posibilidad de que, al convencerse a sí mismos de que son desinteresados, los donantes secretos puedan conseguir transmitir a los demás la apariencia de altruismo».²²

Al defender esta tesis, Alexander utiliza una vieja treta. Thomas Hobbes, que en el siglo XVII escribió *Leviatán*, era notorio entre sus coetáneos por su visión cínica de la naturaleza humana. Como Alexander, aunque sin sus conocimientos de la teoría evolutiva, Hobbes sostenía que siempre actuamos en pro de nuestros intereses egoístas. En una ocasión, un amigo vio a Hobbes darle dinero a un mendigo y le preguntó si eso no refutaba su propia teoría de la motivación humana. Hobbes repuso que había dado dinero al mendigo no porque eso pudiera ayudarlo, sino porque a él, Hobbes, le alegraba ver la satisfacción que el mendigo obtenía de la limosna. Esta respuesta ingeniosa, como la opinión de Alexander sobre las acciones desinteresadas, transforma lo que parecía una nueva y provocadora idea en parte del dogma hobbesiano y, por tanto, carece de interés. Tanto el punto de vista de Hobbes sobre la motivación humana como el de Alexander son, en último término, compatibles con la existencia de todo el altruismo (en el sentido corriente del término) que uno quiera defender. Después de todo, a quién le importa el «significado último» de este tipo de altruismo, cuando estamos interesados en entender cómo la gente puede sentirse motivada a actuar éticamente. Tanto si los donantes de sangre están motivados por un sentimiento de obligación hacia la comunidad como por una búsqueda de la aprobación social, en ambos casos sus acciones son éticas e incluso altruistas. Proceder de manera ética y altruista, en un sentido moralmente significativo, consiste, entre otras cosas, en verse

motivado por un sentimiento de obligación hacia la comunidad o por un deseo de hacer aquello que contará con la aprobación de las personas a quienes respetamos. Sería absurdo negar el carácter ético de una acción simplemente porque las personas que la llevan a cabo puedan, de hecho, obtener un beneficio de la misma; y más absurdo todavía si no son siquiera conscientes de esta perspectiva. Si Alexander piensa *verdaderamente* que la explicación biológica de una acción debe llevarnos siempre a negar la realidad de nuestra motivación consciente, cabría preguntarse si, antes de hacer el amor, Alexander explica a su compañera que el «significado último» de su deseo sexual es que los genes que provocan esta clase de deseos son más susceptibles de sobrevivir en las generaciones venideras. La existencia de una explicación biológica de nuestros actos es del todo compatible con la existencia de un motivo muy distinto en nuestra conciencia. Las motivaciones conscientes y las explicaciones biológicas operan a niveles distintos.

Los seres humanos son a menudo egoístas, pero nuestra biología no nos obliga a serlo. Al contrario, nos lleva a preocuparnos por nuestra prole, nuestros parientes en un sentido amplio y, en ciertas circunstancias, también por grupos más extensos. Como veremos en los capítulos siguientes, esto es sólo el principio.

CAPÍTULO 6

CÓMO VIVEN LOS JAPONESES

Japón: ¿el triunfo de un experimento social?

En el capítulo 4 hemos realizado un recorrido por el desarrollo de las ideas dominantes sobre la buena vida en la sociedad occidental, para pasar a referirnos específicamente a la sociedad norteamericana. Aunque la moderna ética consumista es notablemente distinta de la ética precedente, más protestante, de acumular riqueza, ha concentrado la esencia de esta última en uno mismo, a lo sumo en uno mismo y su familia inmediata. El interés personal es aún algo por lo que uno debe esforzarse de manera competitiva, en oposición a otros, y el objetivo sigue siendo estrechamente egoísta. De manera que es importante preguntar: ¿podemos vivir de un modo distinto? ¿Podríamos realizar un cambio radical en una dirección menos individualista y menos competitiva? Los antiguos griegos tenían una idea del interés personal distinta de la nuestra, y lo mismo ocurría con la Europa medieval. Tribus nómadas como los aborígenes australianos o kung del desierto de Kalahari tienen opiniones muy distintas de lo que es vivir una buena vida; puesto que deben llevar consigo todo lo que poseen, la adquisición de bienes materiales no puede desempeñar un papel fundamental en sus vidas. Sin embargo, dirán los modernos defensores de Adam Smith, estos ejemplos de la historia o de otras culturas radicadas en los márgenes de nuestras tierras no contradicen en modo alguno la afirmación de que una sociedad capitalista moderna no puede prosperar a menos que los individuos velen agresiva y competitivamente por sus intereses.

Eso es lo que convierte a Japón en un caso de prueba tan fascinante, pues si algo está claro en el Japón posterior a la Segunda Guerra Mundial es que su economía ha tenido un éxito fenomenal. Un archipiélago de islas densamente pobladas se ha convertido en el temido rival de economías más grandes y ricas en recursos, como las de Estados Unidos y la Comunidad Europea. En este capítulo plantearé la pregunta de si Japón representa una posible alternativa a la elección radical de la mayoría de los occidentales. No quedan muchos otros modelos alternativos. El socialismo de estado de la URSS y Europa oriental no logró proporcionar una alternativa viable al capitalismo de estilo norteamericano. Apenas se aflojó el puño de hierro del terror militar y el KGB, pocos querían conservar esa forma de sociedad. Asimismo, en los últimos años, las diferencias que distinguían el modelo norteamericano de las economías capitalistas de Europa occidental, e incluso de las naciones que, como Suecia, habían pasado por largos períodos de socialdemocracia, se han vuelto cada vez más borrosas. Actualmente, Japón se alza en solitario como el único candidato a desempeñar el papel de modelo de economía viable alternativa para el mundo moderno.

Pero ¿es Japón diferente? Al visitar Japón, el occidental se encuentra con los coches, cámaras y electrodomésticos japoneses que nos son familiares; sin embargo, a menudo se experimenta también una desasosegadora sensación de no entender del todo lo que está ocurriendo. Las expectativas japonesas de conducta social y relaciones personales, su estética musical y teatral, se diferencian claramente de las prácticas paralelas de Occidente. El sentimiento de estar en un lugar extranjero es mucho más fuerte que cuando, por ejemplo, un australiano va a Francia, o un alemán viaja a Estados Unidos. Incluso entre quienes son fluidamente bilingües, todo intento de traducir algo más allá de lo inmediatamente práctico no tarda en producir dificultades, pues las dos lenguas transmiten dos formas distintas de pensar. También en el mundo empresarial los japoneses parecen diferentes. Decenas de libros han intentado explicar el éxito económico japonés. Ya es un lugar común que los japoneses en el trabajo obedecen y se entre-

gan a sus jefes en mayor medida que los occidentales, que trabajan muchas más horas y hacen un mayor sacrificio de su vida personal y familiar por la empresa para la que trabajan. ¿Son estas diferencias un simple barniz sobre una naturaleza humana fundamentalmente similar? ¿O acaso apuntan a conceptos distintos del interés personal y a diferentes expectativas sobre lo que la vida puede ofrecer?

En este capítulo presentaré una visión de la cultura japonesa que realza algunos de los aspectos diferenciales en que los intereses individuales y de grupo son vistos en esa sociedad. No pretendo cubrir todos los aspectos de la sociedad japonesa, ni niego que pueda haber tendencias opuestas que aporten pruebas para un enfoque distinto. El tema de este libro no es la cultura occidental ni la japonesa, sino las nociones del interés personal y su relación con las ideas éticas. Por tanto, aquí nos limitamos a analizar la forma en que mayoritariamente los japoneses entienden el interés propio.¹

La empresa como comunidad ética

El oficinista o *salaryman* japonés entra a trabajar a las 8.30 o 9 horas, como su equivalente europeo o norteamericano, pero trabaja hasta mucho más tarde; a menudo no llega a casa hasta las 22 horas.² En 1985, un estudio del Ministerio de Trabajo constató que los trabajadores utilizaban sólo la mitad de las vacaciones a que tenían derecho, y que la mayoría trabajaban parte del fin de semana. Quedarse en casa durante cuatro fines de semana seguidos al mes era considerado escandaloso.³ Así, uno podría considerar que los japoneses triunfan simplemente porque abrazan una forma más extrema de la ética protestante del trabajo que la seguida por los descendientes de los puritanos de Nueva Inglaterra. Sin embargo, la diferencia entre las dos sociedades es mucho más profunda.

Si consideramos las ideas japonesas desde una perspectiva histórica, la diferencia más llamativa entre la sociedad japonesa y la occidental es que para nosotros la época feudal pertenece a un pasado remoto, mientras que en Japón

es relativamente reciente. En la Europa medieval, el gran período del feudalismo se extiende desde el siglo XI al XIV. En aquel sistema, el señor y el siervo estaban vinculados por lazos estrechos. El siervo no era un hombre libre; estaba ligado a la tierra, y la tierra era de su señor. Tenía derecho a cultivar la tierra del señor, pero debía entregar a éste parte de la cosecha. En tiempos de conflicto, el castillo del señor era un lugar de refugio para el siervo y su familia pero el siervo debía servir en el ejército del señor. Bajo este sistema, cada cual tenía una posición en la vida, deberes, obligaciones y los correspondientes derechos. El sentimiento de pertenecer a una comunidad era fuerte, pero la libertad y la autonomía, en el sentido moderno, eran desconocidas. La virtud clave era la lealtad, la lealtad del siervo y de los caballeros al señor, y la lealtad del señor a su rey, que era el principal señor feudal de su territorio. Es fácil ver que una sociedad así daría origen a rasgos de carácter e ideales muy distintos de los que tenemos hoy día, bajo el sistema de libre empresa. Sin embargo, en toda Europa occidental, hacia finales del siglo XIV la servidumbre estaba desapareciendo, sustituida por un sistema de arrendatarios libres y trabajadores sin tierra. Por tanto, para los habitantes de Occidente, el feudalismo yace enterrado bajo 500 años de constantes cambios políticos, económicos y religiosos. En los siglos XVII y XVIII la libertad individual y los derechos constituían un emocionante desafío; ahora han devenido parte del trasfondo retórico del sistema político occidental. Esto es válido tanto para la libertad económica como para la política: si apenas podemos concebir un mundo en el que no podamos movernos libremente, trabajando durante un tiempo para un empresario y luego para otro que nos ofrece un sueldo más alto o un trabajo mejor.

En Japón, el sistema feudal se desarrolló en el siglo XIII, y prosiguió sin cambios hasta que el comodoro Perry se presentó, sin previa invitación, en la bahía de Yedo en 1853. Apoyado por buques acorazados, Perry obligó al *shogun*, o principal señor feudal, a abrir el país al comercio con el mundo exterior. Esta humillación condujo, en 1868, al derrocamiento del *shogun* y la restauración del *tenno* (término que suele traducirse como emperador, aunque la

posición oscila entre la de un monarca occidental y la de un sumo sacerdote, en algunos aspectos como el Papa o, quizá mejor, como el Dalai Lama). Aunque los emperadores jamás habían sido depuestos, no habían tenido las riendas efectivas del gobierno durante más de mil años. Bajo el régimen de los *shoguns* se habían convertido virtualmente en prisioneros, confinados en la corte de Kioto y reducidos a una función puramente ritual. La restauración Meiji (el dramático acontecimiento de 1868 toma el nombre del emperador restaurado) fue llevada a cabo en nombre de los valores japoneses tradicionales y para «expulsar a los bárbaros». Irónicamente, constituye el inicio del Japón moderno. El nuevo gobierno se dio cuenta de que para evitar correr la suerte de la vecina China (recientemente derrotada por las potencias occidentales en la infame guerra del Opio) Japón tenía que modernizarse. Una vez tomada esta crucial decisión, fue llevada a cabo con extraordinaria determinación. El gobierno envió representantes a las naciones más avanzadas para estudiar y llevar a Japón no sólo la tecnología occidental, sino también la forma occidental de gobierno, las instituciones sociales e incluso el atuendo. Japón aprendió las costumbres occidentales a tal velocidad y con tanto éxito que en sólo cuarenta años pudo librar una guerra con armamento moderno y derrotar a Rusia, una de las grandes potencias mundiales.

A causa de celeridad de esta transformación, en el moderno Japón viven personas cuyos abuelos vivieron sus años de formación durante la época feudal. Un testigo ocular británico de estos acontecimientos escribió en 1908:

Haber vivido el período de transición hacia el Japón moderno hace que un hombre se sienta sobrenaturalmente viejo; aquí, en medio de un ambiente lleno de conversaciones sobre bicicletas, microbios y «esferas de influencia», todavía puede recordarse claramente la Edad Media.⁴

Unos cambios producidos con tanta rapidez no pueden ahondar; sólo pueden prosperar si se superponen al tronco existente. Aunque en el Japón del último siglo y cuarto han tenido lugar cambios drásticos, es innegable la importancia perdurable de las ideas y tradiciones feudales.

Si la lealtad es una virtud apreciada en cualquier sistema feudal, la casta guerrera de los samuráis llevó el ideal de la devoción al señor hasta los extremos. El relato más popular de Japón, «El cuento de los cuarenta y siete *roshi*», es un ejemplo de cómo estos ideales funcionan en la práctica. Los *roshi* eran samuráis al servicio de Asano, el señor feudal de una provincia. Asano había sido insultado por otro señor, Kira, al que, enfurecido, había apuñalado, hiriéndolo ligeramente. A raíz de ello, el *shogun* (jefe del gobierno) ordenó a Asano que se suicidara ritualmente, lo que él hizo obedientemente. Sus *roshi* o *ronin* (samuráis que han perdido a su señor) indignados porque Kira no había sido castigado por su participación en la reyerta, como exigía el derecho consuetudinario, decidieron vengar a su señor matando a Kira. Para diluir los temores que, como es natural, Kira abrigaría, los *roshi* se dispersaron durante un año, y se entregaron a la bebida y los juegos, de modo que la opinión general los despreciaba como a servidores desleales. Entonces se reunieron secretamente, tomaron el castillo de Kira y lo decapitaron, poniendo su cabeza sobre la tumba de Asano, su señor. Por esto, tuvieron que cumplir la pena previsible: por orden del *shogun*, todos se suicidaron ritualmente. Este relato, narrado una y otra vez en incontables variantes, data de 1703. El noble ejemplo de los *ronin* fue alabado como la gloria de la época. La historia, que todavía se representa a menudo en el cine y la televisión, es conocida por todos los japoneses desde la infancia. Es constantemente citada en el Japón moderno como una lección de lealtad incondicional al grupo y de dedicación sin reparar en las consecuencias que puedan recaer sobre uno.

Aunque los señores feudales y los samuráis pertenecen al pasado, todavía permanece la forma colectiva de pensar engendrada por aquella época. Esto no es totalmente accidental. Eiichi Shibusawa, que tuvo parte en la fundación de muchas empresas japonesas, incluyendo el banco más importante del Japón actual, fue samurái antes de la abolición del feudalismo. Transformó la filosofía feudal en un código de conductas para empresarios, considerando los negocios como una empresa a largo plazo que debía guiarse por unos valores, honor, justicia y lealtad, no muy

distintos de los códigos samuráis.⁵ Hoy en día, todos los que escriben sobre las prácticas empresariales japonesas mencionan la lealtad de los empleados hacia su empresa. El término *uchi*, literalmente «dentro», se utilizaba en la época feudal para designar la casa a la que un individuo debía lealtad; ahora se utiliza también para designar la organización a la que uno pertenece, y, en Japón, «pertenece» es un término más apropiado que «trabajar». Lo mismo ocurre con otro vocablo, *daikazoku*, «una gran familia», utilizado en la época feudal para referirse a grandes grupos de personas emparentadas y cuyo equivalente occidental más aproximado sería «clan». En los primeros días del capitalismo japonés, grandes empresas como Mitsui eran, literalmente, *daikazoku* feudales; el cabeza de la «gran familia» era el líder de la empresa y los miles de trabajadores procedían en su totalidad de las filas del clan.⁶ Más tarde, como señala Thomas Rohlen en su estudio antropológico del banco japonés que designa bajo el nombre ficticio de «Uedagin», las empresas fueron llamadas *daikazoku* para sugerir que una compañía, como la familia japonesa ideal, «es una entidad en la que los intereses de los miembros son secundarios con respecto a los intereses de la familia en su conjunto».

Este concepto de empresa como casa o familia puede parecer a los occidentales mera retórica, o excesivamente paternalista y autoritario. Para los japoneses, sin embargo, es apreciado como una manera de introducir en la empresa los valores tradicionales japoneses de solidaridad y trato humano. Establece un ideal para las relaciones personales en la empresa: éstas deberían basarse en la calidez, la comprensión y la cooperación. Los jefes, como los progenitores, se interesan no sólo en el trabajo de los empleados sino también en su bienestar personal. Los empleados jóvenes respetan los privilegios de la antigüedad y saben que, con el tiempo, ellos llegarán a ser responsables de una nueva generación de jóvenes empleados. En el caso de Uedagin, el sentimiento de que el banco es una gran familia está muy presente en la ceremonia anual de aceptación de nuevos empleados, es decir, de nuevos miembros de la familia. Los discursos pronunciados en esta ceremonia destacan que

ésta señala un momento fundamental en la vida de los jóvenes aprendices y que la empresa asume la responsabilidad de asegurar su bienestar, la cual hasta ahora recaía en sus padres. Los padres de quienes son aceptados como trabajadores del banco (todos licenciados del instituto o de la universidad) asisten a la ceremonia, y uno de ellos pronuncia un discurso agradeciendo al banco que acepte a esos jóvenes en su seno, y pidiéndole que guíe a esa todavía inmadura prole. Un representante de los aprendices agradece a los padres los cuidados y la educación que les dieron en el pasado, y da las gracias al banco por aceptarlos y por los cuidados y formación adicional que recibirán. En nombre de los aprendices, el representante solicita de los jefes de la empresa orientación y disciplina. Por su parte, los aprendices se comprometen a ser fieles al banco, donde la mayoría de ellos trabajará hasta su jubilación.⁷

El sentimiento de familia que de este modo se transmite a los nuevos miembros de la empresa es cuidadosamente fomentado en muchas otras ceremonias y reuniones. Las empresas japonesas a menudo comienzan la jornada con una «ceremonia de saludo matinal» en la que el jefe de sección se inclina y da la bienvenida a los empleados, quienes le devuelven la cortesía. A veces se pronuncia una pequeña homilía o exhortación. También puede tener lugar una asamblea semanal de toda la empresa o, en firmas más grandes, de una sección. Quizá una vez al mes, cada sección o grupo menor de trabajo se reúne en una excursión campestre dominical y, dos veces al año, el grupo hace una salida de un par de días a algún centro de esparcimiento de las cercanías. Durante estas actividades el grupo permanece unido, comiendo, bebiendo, cantando, bañándose y durmiendo en grupo (aunque hombres y mujeres llevan a cabo por separado estas dos últimas actividades). Hasta los autocares en los que viaja el grupo están equipados con un micrófono, para que durante el viaje se pueda cantar al estilo karaoke.

Las empresas japonesas tienen sus propias canciones edificantes, para ser cantadas tanto en las ceremonias formales como en las excursiones en grupo. He aquí, por ejemplo, una estrofa de la canción de Uedagin:

*Un halcón penetra las nubes,
una alborada nueva y brillante amanece.
La valiosa flor de nuestra unidad
florece aquí,
Uedagin, Uedagin,
nuestro orgullo al oír su nombre siempre crece.⁸*

En Occidente estas canciones serían motivo de burla o del aburrimiento que acompaña a un ritual vacío. Sin duda hay algunos japoneses que manifiestan alguna de estas dos respuestas, pero en la mayoría de los casos las canciones son entonadas con entusiasmo y genuina devoción. Mark Zimmerman, otro norteamericano que ha trabajado en Japón, describe una reunión de empleados de una empresa de construcción donde la canción de la compañía fue cantada cuatro veces, marcadas por ovaciones y muchas palmadas en la espalda por parte de jóvenes cuyos ojos brillaban de orgullo. Era, informa Zimmerman, «una demostración muy real de la devoción de los empleados hacia su empresa».⁹

De manera que si los japoneses están dispuestos a trabajar más horas y tener menos vacaciones que la mayoría de los occidentales, eso no supone que sean una raza dotada de una tendencia genética a la adicción al trabajo, sino más bien que están ligados a su empresa por vínculos de lealtad mucho más fuertes. Jack Seward, coautor de *Japan: The Hungry Guest*, un libro sobre la ética empresarial japonesa, da un bonito ejemplo de esto. Después de que Seward volviera a Estados Unidos tras pasar varios años en Japón, un invitado japonés al que recibió en su casa vio por casualidad un anuncio televisivo de cerveza. El anuncio mostraba a unos hombres trabajando; después, tras sonar la campana de las cinco en punto los trabajadores dejaban caer sus herramientas y corrían hasta sus vehículos para beberse una cerveza. El invitado japonés se sintió consternado: «¿Es que los obreros norteamericanos no sienten ninguna obligación hacia sus empresas? Actúan como si se murieran de ganas por salir de trabajar. [...] Yo me sentiría avergonzado de marcharme tan bruscamente del trabajo. Si lo hiciera a menudo, mis colegas se mostrarían muy fríos

hacia mí. Además, yo siento como si hubiera encomendado mi vida al presidente de mi empresa.» Lo que consternaba al japonés no era la ociosidad de los obreros norteamericanos ni su deseo desmedido de cerveza, sino su falta de entrega a la empresa y a sus compañeros de trabajo. Un anuncio así sería impensable en Japón.¹⁰

Un cínico podría pensar que todo esto demuestra que las empresas japonesas son más hábiles que las occidentales a la hora de explotar a sus trabajadores. Eso es completamente erróneo. Como en un sistema feudal, la nobleza tiene sus obligaciones. Una vez dentro de una empresa, el trabajador japonés tiene virtualmente garantizado un empleo de por vida. De algunas empresas, como las instalaciones Mazda en Hiroshima, se dice que jamás han prescindido de un trabajador.¹¹ También es raro que se baje a alguien de rango. Aquellos que son erróneamente ascendidos a puestos de responsabilidad que superan sus capacidades suelen ser trasladados a un puesto con un título honorable, donde no puedan ser perjudiciales: por ejemplo, «investigador».¹² Esta disposición a apoyar a los empleados siempre que es posible concuerda con el ideal de la empresa como familia.

La naturaleza familiar de la empresa se ve reflejada también en el documento que los trabajadores firman cuando se incorporan a ella. A diferencia del contrato laboral occidental, el documento japonés no menciona los derechos y deberes del empleado, no especifica el salario, ni ofrece una lista de procedimientos para compensar agravios, notificar la dimisión o el despido. El documento se limita a dejar constancia, por ejemplo, de que el banco reconoce a la persona en cuestión como miembro del banco, y que, a su vez, la persona se compromete a seguir las reglas de la organización. Eso es todo lo que hace falta. Los contratos son para extraños entre los que no hay confianza. Lo que es verdaderamente importante está implícito en todas las ceremonias y tradiciones de la empresa: una confianza mutua de que tanto la entidad empresarial como el miembro individual trabajarán por el bien de todos.

Esta mutualidad voluntaria de las relaciones queda expresada por el término japonés *wa*, que, normalmente,

aunque no del todo adecuadamente, se traduce como armonía o concordia. Rohlen escribe que «*wa* es sin duda el componente individual más popular en los lemas y razones de las empresas japonesas», y adopta el título de su libro del lema de Uedagin «Por la armonía y la fuerza». Rohlen describe *wa* como «la cooperación, confianza, generosidad, calidez, moral y trabajo duro en un ambiente de camaradería eficiente, agradable y con un propósito». Es vista como un atributo intrínsecamente deseable de las relaciones humanas, así como un medio de progreso social.¹³ En las firmas grandes, aunque el credo de la empresa puede enfatizar la armonía en toda la firma, el verdadero sentimiento de pertenencia y de trabajar en armonía con los colegas procede del grupo pequeño de trabajo, donde los trabajadores, en contacto cotidiano, son animados a respetarse como socios de un proyecto común. Por eso, el gesto, típicamente americano de no dejar de mirar el reloj es impensable en Japón. En Uedagin, por ejemplo, el horario laboral comienza a la 8.30 y «oficialmente» termina a las 17, pero de hecho viene a concluir a las 18.15. A menudo, sin embargo, ésa no es la hora de volver a casa: puede haber una reunión de oficina para discutir una nueva campaña de ventas o alguna otra propuesta o problema. La reunión puede terminar a las 19.30, cuando se sirve comida y cerveza. A medida que las inhibiciones se distienden, las conversaciones se van animando, y la gente se pone a cantar o alguien cuenta anécdotas divertidas o picantes. Tal fiesta puede terminar a las 21 horas con un brindis final por el éxito del banco y de la sucursal. Algunos empleados se dirigirán entonces a un bar cercano para beber una copa más y hablar sobre cuestiones personales e incluso íntimas:

Para el observador americano acostumbrado a la apresurada vuelta a casa una vez terminado el horario de trabajo, estas reuniones y fiestas de oficina que duran hasta entrada la noche resultan exóticas e inexplicables. En las oficinas de Uedagin no hay una hora a la que termine el trabajo, no hay tiempo de reloj y existe una reluctancia a irse antes que los demás. Quedarse hasta tarde es un atributo común del trabajo de oficina. En algunos casos, toda la oficina permanece hasta que la última persona termina.¹⁴

Así pues, no es sorprendente que los estudios comparativos sean coherentes y muestren que, para los trabajadores japoneses —oficinistas o trabajadores manuales—, el trabajo es una parte más importante de la vida que para sus homólogos norteamericanos.¹⁵ Todo esto quiere decir que, como lo expresa un observador de las relaciones trabajadores-patronal, «los individuos están integrados y tienen objetivos que dan una orientación clara a sus vidas».¹⁶ Eso no es poca cosa.

Para los adultos occidentales, los paralelos más cercanos a las actitudes y prácticas generadas por las empresas japonesas se encuentran en los equipos deportivos. Las canciones del club, la camaradería, la lucha por el objetivo común, el cálido sentimiento envolvente de pertenencia; si alguna vez hemos compartido dichos sentimientos, podremos entender los sentimientos que muchos japoneses abrigan hacia su empresa. La analogía se extiende también a la otra cara de la armonía dentro del equipo: una actitud intensamente competitiva hacia los equipos rivales; o, dentro del mundo empresarial japonés, hacia las empresas de la competencia. El énfasis que en Japón se da a la importancia de la armonía *dentro* de la empresa u otro grupo con intereses comunes no debe llevarnos a creer que en la sociedad japonesa no hay competición o conflictos. Lo importante es que esta competición existe abiertamente entre las empresas o instituciones similares, más que dentro de ellas.

En el mundo japonés del deporte el concepto de espíritu de equipo se lleva mucho más lejos que en el deporte occidental. Hace unos años, bajo el título «Tienes que tener *Wa*», *Sports Illustrated* describió los problemas de los jugadores norteamericanos de béisbol que jugaban en equipos japoneses. A pesar del nivel más alto del béisbol norteamericano, los jugadores de esa nacionalidad no eran siempre bienvenidos en los clubs japoneses a causa de sus efectos perturbadores en el *wa* del equipo. A los aficionados norteamericanos se les explicaba este concepto como el ideal japonés de unidad; juego de equipo y nada de héroes individuales; un concepto que los ex jugadores norteamericanos de primera división que jugaban en Japón tenían muchas

dificultades a la hora de captar». En Norteamérica, los jugadores estrella ganan un salario más alto y pueden pensar que no tienen que entrenarse tan duramente como sus compañeros. En Japón todo el mundo se entrena igual, y exigir más dinero es visto como un modo de anteponer los propios intereses a los del equipo. En Norteamérica, cuando los entrenadores cambian a un jugador durante el partido, un gesto de ira por parte del sustituido es considerado normal; en Japón sería una ruptura casi imperdonable de la disciplina. Cuando un *pitcher* norteamericano que jugaba en los Gigantes de Yomiuri pateó unos cubos de la basura y se rasgó el uniforme después de ser sustituido, el club estableció un conjunto de reglas de etiqueta para jugadores extranjeros que incluía preceptos como «cuidar del uniforme» y «no perturbes la armonía del equipo».¹⁷

Es improbable que la armonía del equipo se mantenga si existe el sentimiento de que los beneficios del esfuerzo común se dirigen desproporcionadamente a uno o dos jugadores. El motivo por el que las «estrellas» norteamericanas altamente pagadas no encajan bien en el béisbol japonés es el mismo por el que en el mundo empresarial japonés no hay Donald Trumps. En Japón, imprimir el propio nombre en grandes letras en los bienes que uno posee sería algo de pésimo gusto. También sería buscarse problemas. Uno de los proverbios japoneses más populares dice «El clavo que sobresale recibirá un martillazo». En una penetrante descripción de la vida en Japón, John Morley señala que, para los japoneses, «la causa más común de turbación [...] no es que la persona en cuestión haya metido la pata o se haya puesto en ridículo, sino simplemente que por un momento haya *destacado*».¹⁸

La noción de que nadie debe sobresalir como individuo se desarrolla desde una edad temprana. Cualquiera que haya visitado Japón habrá reparado en los grandes grupos de escolares, vestidos todos con uniformes idénticos y normalmente con el pelo cortado de la misma manera. (Para los visitantes occidentales con hijos adolescentes, tal conducta resulta especialmente chocante.) Un estudio de la conducta de los niños japoneses y norteamericanos ha demostrado que aquéllos reciben más estímulos para consi-

derarse como un grupo. Los maestros japoneses suelen dirigir sus comentarios a todos los alumnos y enseñan a la clase como grupo, mientras que los maestros norteamericanos suelen dirigirse a los niños individualmente. Los niños norteamericanos establecían una interacción individual con el maestro, o intentaban establecerla, nueve veces más a menudo que los niños japoneses.¹⁹

Los hábitos de pensamiento iniciados de esta manera en la niñez persisten en la vida adulta. Los gerentes japoneses consideran el grupo como algo más importante que el individuo, y recompensan a sus trabajadores de un modo concebido para animarlos a interactuar con sus grupos, mientras que los gerentes norteamericanos suelen recompensar a los trabajadores de manera individual.²⁰ A diferencia de los occidentales, los adultos japoneses no se visten para causar impresión. Como señala Morley, es imposible saber a simple vista si el hombre medio que uno se encuentra en el tren es el director de la empresa o el empleado del almacén.²¹ Con esto no se quiere negar que el rango sea muy importante en Japón; sin duda lo es, y el intercambio de tarjetas de visita, mostrando la posición que uno tiene en la empresa, es esencial para cosas tan elementales como las formas de cortesía que los japoneses utilizan cuando hablan entre sí. Pero así como el rango es importante, exhibirlo no lo es.

Por tanto, en Japón la humildad no es sólo una virtud, sino una necesidad social en todos los aspectos de la vida, incluyendo los negocios. Como Seward y Van Zandt escriben en su estudio de la ética empresarial japonesa:

... la humildad es visible en la baja exhibición pública de los japoneses y es audible en su elección de calificativos honoríficos en casi cada frase que pronuncian. El hombre de negocios que no esté dispuesto a ser humilde, o a inclinarse y arrodillarse y repetir las fórmulas de humildad una y otra vez, no tendrá éxito en sus actividades comerciales en Japón.²²

Una cultura así es el polo opuesto de la cultura de Wall Street en los años ochenta. En Japón, exigir sueldos más altos y primas, como hacían los ejecutivos durante los años

del *boom* americano, sería completamente incompatible con el sentimiento de trabajar en común en un proyecto compartido y apreciado. Aparte de la exhibición de egoísmo que implicaría, tal encono en potenciar la propia paga es muestra de desprecio hacia el buen funcionamiento de la empresa y el bienestar de los colegas con que uno trabaja. Naturalmente, hay cierto componente de hipocresía en el alarde japonés de modestia y deferencia. Muchos que hacen grandes inclinaciones y hablan con humildad pueden, de hecho, sentirse muy superiores a sus interlocutores. Pero las apariencias importan, en especial para los japoneses, y la imposibilidad de hacer alarde de las habilidades, posición o riqueza de uno contribuye bastante que cada cual se sienta apreciado como parte del equipo.

En cualquier caso, las apariencias no son completamente engañosas. La típica empresa japonesa no se dedica exclusivamente a hacer dinero, sea para sí o para sus miembros individuales. Por el contrario, siguiendo la tradición de Shosan Suzuki, se basa en la idea de que uno no debería aspirar a la riqueza sino a trabajar duro y hacer bien el trabajo; después vendrá la prosperidad. Como dice Rohlen: «Los salarios, beneficios y el bienestar material están relegados a un lugar menor en la filosofía del banco, hasta tal punto que al occidental le resulta muy curioso.» En el lugar de estas nociones hay ideales, no sólo de «armonía y fuerza» o de contribuir a que el banco sea más grande y mejor, sino también de colaborar en un Japón más fuerte y más próspero, y de mejorar el bienestar general de la sociedad. Incluso los lejanos objetivos de la paz mundial y la mejora de condiciones en los países subdesarrollados se mencionan con frecuencia entre los objetivos de Uedagin. Puede que esto no se traduzca en nada demasiado tangible, pero refuerza en los miembros del banco el sentimiento de estar haciendo algo que merece la pena.²³ Al aludir a tan amplios objetivos, las empresas japonesas hacen que el trabajo, y por tanto las vidas, de sus empleados tenga más significado, algo que, como veremos en el capítulo final, está ausente de las vidas de muchas personas en los países occidentales.

Por lo que se refiere a los que ocupan los puestos más

altos, las ganancias que reciben los directivos de las empresas japonesas son sin duda sustanciosas, pero como vimos en el capítulo 3, la diferencia entre la paga de los trabajadores normales y la de los altos ejecutivos es mucho más reducida que en el resto del mundo, en particular en Estados Unidos.²⁴ Cuando el presidente Bush visitó Tokio en enero de 1992, le acompañaron los principales ejecutivos de Chrysler, Ford y General Motors para reforzar el ruego del presidente de que las exportaciones norteamericanas a Japón gozaran de un mejor tratamiento. Los japoneses contestaron que, en 1990, estos tres ejecutivos habían recibido sueldos y emolumentos por más de 7,3 millones de dólares; en cambio, los directivos de Toyota, Honda y Nissan habían ganado apenas una cuarta parte de esa cantidad, un total de 1,8 millones de dólares. A decir verdad, cualquiera que desconociese el estado del mercado mundial de automóviles y sólo supiera la remuneración de los altos directivos, podría tener la impresión de que eran los norteamericanos, no los japoneses, los que fabricaban los coches de más éxito. Sin embargo, en el año anterior a la visita, más de 40.000 trabajadores norteamericanos del sector del automóvil habían perdido el empleo. Un académico nacido en Japón que enseñaba ciencias empresariales internacionales en el Baruch College de Nueva York señaló que, en Japón, despedir a trabajadores mientras uno obtiene jugosas primas no merecería ningún respeto.

La personalidad individual y el grupo

Así pues, ¿son diferentes los japoneses? Cualquier generalización que afecte a una nación entera es arriesgada, y sin duda abundan las excepciones. Afortunadamente, para los fines de este libro no estoy obligado a responder a una pregunta tan amplia. La pregunta relevante a esta investigación es la siguiente: ¿es posible encontrar en Japón elementos para una concepción distinta del interés personal y de la relación entre los intereses personales y los intereses de los demás? Las pruebas apuntan con fuerza a una respuesta: sí. Comparados con sus equivalentes de las culturas

occidentales, los trabajadores no manuales japoneses, de manera probablemente más implícita que explícita, han hecho una elección radical diferente. Aunque disfrutaran poseyendo aparatos nuevos de muy distinto tipo, se muestran menos inclinados que los occidentales a encontrar el significado de sus vidas en la adquisición de bienes materiales. También tienen un mayor sentimiento de formar parte de un grupo. Por tanto, están menos inclinados a pensar sólo, o de manera fundamental, en sus propios intereses, y mucho más deseosos de anteponer los intereses del grupo a sus propios intereses. O al menos —puesto que es muy difícil conocer las motivaciones interiores de las personas— si *piensan* sólo, o de manera fundamental, en sus propios intereses, muestran la suficiente autodisciplina como para no permitir que esto se trasluzca en su proceder o su conducta. (Esto también puede ser válido para los trabajadores manuales y para otros japoneses, aunque esta conclusión se corresponde con el grupo del que se han extraído los datos, grupo que se compone básicamente de los oficinistas que trabajan en las empresas japonesas.)

Que esta diferencia está hondamente engarzada en la cultura y el pensamiento japoneses lo sugiere el hecho de que se ve reflejada en la estructura de la casa tradicional japonesa, y en el idioma japonés. La casa normal japonesa no tiene habitaciones privadas. Si yo viviera en una casa así, no podría considerar el cuarto donde durmiera como «mi dormitorio». Sería simplemente un cuarto en el que por las noches despliego mi *futon* y me acuesto. Por la mañana, recogería mi lecho y pondría en el centro una mesita, creando así un espacio para el uso de toda la familia. Las pantallas móviles contribuyen a la flexibilidad del espacio. Ninguna habitación tiene muebles que no puedan desplazarse y que den a la estancia una función particular o la conviertan en el espacio privado de una persona concreta. El baño es a menudo una función comunal. No es de extrañar que las familias que viven de esta manera se consideren a sí mismas como unidades más fuertes que aquellas donde un niño le puede decir a un hermano o a uno de sus padres: «¡Sal de *mi* habitación!»

Esta falta de una noción claramente definida de la indi-

vidualidad se refleja de varias maneras en el lenguaje. Morley deja constancia de una analogía entre el término para designar la propia casa, familia o grupo, *uchi*, y el concepto japonés de individualidad:

Los japoneses hablan de su casa por todas partes y la mencionan en la conversación cotidiana utilizando la palabra *uchi* en el sentido de «yo», el representante de mi casa en el mundo exterior. Su conciencia de sí se ve expresada de manera natural como una individualidad corporativa, nebulosa en cuanto a qué abarca de verdad, pero muy clara en lo que no abarca.²⁵

Robert Smith explica otro aspecto de los términos para designar «yo» en japonés:

El gran número de referentes y la manera en que son empleados indica que incluso la pregunta «¿Quién soy yo, quién es otro?» no tiene una respuesta clara e inequívoca desde el inicio de la interacción. Hay, por ejemplo, términos que pueden referirse a uno mismo así como a la segunda persona. Es decir, algunos términos comunes como *boku* o *temae* pueden significar «yo» o «tú» y son componentes léxicos intercambiables en el lenguaje oral. En el uso inglés, en cambio, el hablante permanece en el centro de un conjunto de referentes fijos. ¿Quiere esto decir que, en Japón, toda interacción interpersonal tienen lugar en una nebulosa de ambigüedad y confusión? En realidad, a veces es así, pero la conclusión más segura es que la identificación del yo y el otro es siempre indeterminada en el sentido de que no existe un centro fijo desde el cual, de hecho, el individuo afirme una existencia inmutable.²⁶

En una nota a pie de página, Smith menciona una sorprendente excepción: «Único entre los japoneses, el emperador utiliza el referente de primera persona, *chin*.» A diferencia de la mayoría de las excepciones, ésta confirma realmente la regla, pues el emperador representa el todo, y su autoafirmación es la afirmación por parte del grupo de su propia importancia, infinitamente más allá de la de cualquier individuo.

El profesor Tomosaburo Yamauchi, de la Universidad

de Osaka para la Educación, ha aludido a este rasgo del uso lingüístico japonés en un libro cuyo título podría traducirse como *Poniéndose en la piel del otro: la filosofía moral de Hare*.²⁷ Yamauchi señala que el uso de *boku* (y también de *jibun*, otro término que originariamente significaba «yo») para decir «tú» tiene lugar cuando uno dice algo desde el punto de vista del oyente. Yamauchi compara este rasgo de la lengua japonesa con la sugerencia, que figura en los escritos del filósofo moral inglés R. M. Hare, de que un rasgo esencial del pensamiento moral es nuestra disposición a ponernos en la posición del otro antes de formular un juicio moral. Si Yamauchi está en lo cierto, este aspecto central del pensamiento moral (sobre el que volveremos en los capítulos 8 y 9) estaría, de alguna manera, imbricado en los usos lingüísticos japoneses. Sin embargo, tales usos se limitan a veces a las personas del grupo al que uno pertenece, en cuyo caso las actitudes de la gente pueden ser exclusivas u hostiles hacia las personas que no pertenecen al grupo.

Si vemos la sociedad como el escenario de una lucha inevitable entre los intereses del individuo y los del grupo, pensaremos que elevar la importancia del grupo equivale a sacrificar los intereses del individuo. Sin embargo, ésta no es la manera cómo los japoneses ven las cosas. En buena parte del pensamiento oriental, sea confuciano o budista —ambas tradiciones han influido en Japón—, el conflicto entre el individuo y el grupo es un falso dilema. La satisfacción del individuo sólo se encuentra en el compromiso con el grupo. Esto es coherente con la doctrina Zen, la contribución japonesa al pensamiento budista, de que el individuo debería encontrar la plenitud personal en la devoción al deber y el desarrollo de la autodisciplina hasta el punto en que llegue a superar los deseos que están en conflicto con el bien de la entidad superior para la que trabaja. (El término «plenitud» no tiene la fuerza suficiente para transmitir esta idea. Algunos podrían decir que lo que he descrito es, en Zen, no sólo el camino hacia la «plenitud» sino también hacia la «salvación»; pero puesto que el Zen no conoce ni el pecado original ni el infierno, el concepto cristiano de salvación es singularmente inapropiado. Habrá

que conformarse con «plenitud», aunque en un sentido que ahonda mucho en la naturaleza de nuestro ser.)

Si esto suena demasiado filosófico con respecto a qué piensan los empleados sobre su trabajo en una empresa, considérese el ensayo del presidente de Uedagin que se entrega a los nuevos miembros que entran en el banco. Titledo «Mis pensamientos», plantea una actitud budista hacia la vida. He aquí un pasaje clave, no sólo para entender los pensamientos del presidente, sino para la comprensión de un enfoque japonés del problema del interés propio y la naturaleza de la buena vida:

Buda enseñó que las acciones del cuerpo son producto del espíritu: por tanto, primero debemos mejorar el espíritu. Un filósofo de la dinastía Ming dijo: «Si nuestro espíritu está en paz, no sufriremos malestar. Si nuestro espíritu es fuerte, nunca nos preocuparemos por el bienestar material.» Estas enseñanzas enfatizan el espíritu por encima de todo lo demás [...]

Buda dijo también: «Todos los hombres viven para algo, eso es la suma de ello; sin embargo, algunos están equivocados y algunos están en lo cierto respecto de aquello para lo que viven.» Los que están equivocados piensan en sí mismos y se esfuerzan en intentar desterrar de sus vidas el sufrimiento, la desdicha, la mala suerte y cosas similares, pero, de hecho, lo que hacen es buscar e invitar a su vida esas misma cosas.»²⁸

No podemos saber hasta qué punto los nuevos miembros de Uedagin se toman en serio este consejo sobre cómo vivir; pero ¿qué presidente de una empresa occidental lo daría siquiera?

Es imposible decir si los aspectos distintivos del modo en que los japoneses piensan sobre sí mismos y su grupo sobrevivirán ante una mayor conciencia de otros enfoques. Hay ciertos indicios indicativos de que, en la última década, se ha producido un creciente énfasis en el individualismo y la autoafirmación.²⁹ Sin embargo, cualquiera sea el futuro que aguarda a Japón, sabemos que una sociedad diferente, tal como la hemos descrito en este capítulo, ha existido y ha conseguido aumentar notablemente el bienestar de sus miembros.

Decir que los trabajadores no manuales japoneses, en comparación con los occidentales, están más dispuestos a anteponer los intereses del grupo a los propios no significa que su cultura sea mejor que la de Occidente. Quizá lo sea, quizá no.

¿Cómo podría resumirse una hoja de balance así? En el haber, es obvio que los japoneses han tenido un éxito fenomenal en términos económicos. Un país de 124 millones de habitantes, carente de petróleo y de cualquier otra riqueza mineral, y con una extensión limitada de tierra cultivable, se ha convertido en un poder económico dominante, que tiene un superávit comercial anual de 100.000 millones de dólares. Japón tiene también una tasa muy baja de criminalidad; se dice a menudo que Tokio es la metrópoli más segura del mundo. Como hemos visto, la riqueza tiende a estar repartida de una manera relativamente igualitaria, y en Japón hay pocas personas verdaderamente pobres; es más, incluso los que cumplen tareas humildes gozan de un lugar respetado en el seno del grupo en que trabajan.

El debe podría comenzar con la desmesurada presión de la vida japonesa. Ésta comienza muy pronto: los niños de corta edad se ven presionados para destacar en las pruebas de acceso a la escuela primaria, para así poder ingresar en una buena institución que los encauce en el camino educativo adecuado. Incluso los niños que van al jardín de infancia reciben a menudo clases especiales de lectura y escritura una vez terminada la jornada; y los escolares japoneses de primaria y secundaria con frecuencia pasan varias horas al día, después de las clases, en una escuela especial de «repaso» para asegurarse de que superarán con éxito los exámenes.

Una vez consiguen empleo, ya hemos visto el poco tiempo libre y de vacaciones que pueden tomarse de un modo socialmente aceptable. Las estadísticas oficiales de 1990 muestran que los japoneses trabajaron un promedio de 400 horas más al año que los europeos, es decir, unas ocho horas más a la semana. La cifra real probablemente sea más alta, puesto que en Japón los trabajadores no fichan al entrar en el trabajo y no suelen exigir pago por las horas extra. En 1991 Akio Koiso, durante 31 años emplea-

do del banco Fuji, publicó el libro *Crónica de un empleado del Banco Fuji*, donde cuenta cómo los gerentes de las sucursales presionan a sus subordinados para que renuncien a sus vacaciones y trabajen horas extras no retribuidas. En palabras de Koiso: «Uno obtiene un salario estable y la satisfacción de pertenecer a un banco de elite. Pero el precio que se paga son largas e intensas horas de trabajo, mala salud y destrucción de la vida familiar.»³⁰

Los japoneses tienen un término especial —*koroshi*— para describir la muerte por exceso de trabajo. Abogados, sindicatos y otras entidades que se ocupan del *koroshi* calculan que al menos 10.000 japoneses mueren cada año de causas relacionadas con el exceso de trabajo. La muerte es la respuesta extrema al exceso de trabajo; sin embargo, el impacto destructivo sobre la vida familiar que menciona Koiso es ineludible. Para muchos hijos pequeños de oficinistas es un raro privilegio que su padre esté en casa a tiempo de verlos antes de irse a la cama. Estos niños sólo pueden esperar ver a su padre los domingos; por lo demás, la madre regenta lo que, en la práctica, es un hogar con un solo progenitor.³¹ Los resultados de una encuesta publicados por *Time* en 1992 muestran que el 88 % de los japoneses encuestados admiraban la cantidad de tiempo libre de que gozaban los trabajadores norteamericanos, y una cifra casi idéntica admiraba a Norteamérica por su respeto a la vida familiar.³² La vida del oficinista japonés se basa en un rígido reparto de las funciones de cada sexo pues, si las mujeres trabajasen como los hombres, ¿quién pasaría tiempo con los niños y se haría cargo de las labores domésticas? La encuesta de *Time* averiguó que el 68 % de los japoneses admiraba el tratamiento que las mujeres reciben en Norteamérica.

También en el debe hemos de mencionar el efecto inverso que un alto nivel de identificación con el grupo tiene en aquel, o en aquello, que no forma parte del grupo: tanto desde un punto de vista individual como desde una perspectiva más amplia, más universal. El grupo presiona al individuo para que se conforme, so pena de verse apartado del aspecto fundamental de su vida. Los japoneses admiran la libertad de expresión americana, y la variedad de estilos

de vida en la misma medida que admiran su tiempo libre y su respeto por la vida familiar, según la encuesta de *Time*.

En suma, si la empresa ha tomado el relevo del señor feudal, entonces los empleados son sus siervos: siervos prósperos, bien tratados, altamente apreciados y respetados, sin duda, pero ligados a la empresa con la misma firmeza que los antiguos siervos lo estaban a su señor. Por muy de buen grado y entusiásticamente que los miembros del grupo entonen la canción de la empresa y participen en sus excursiones organizadas, no podemos evitar preguntarnos sobre las limitaciones a su capacidad de obrar de otro modo. Todavía más importante para el impacto de Japón en el mundo es el hecho de que la devoción al grupo y sus miembros parece excluir la posibilidad de que exista una preocupación similar por aquellos que están fuera del grupo, y por la gran mayoría. Morley comenta que en la ética japonesa no existe nada equivalente al crucial mandamiento cristiano de «Ama a tu prójimo como a ti mismo». En las traducciones japonesas de la Biblia «prójimo» se traduce por un raro término que significa «la persona de al lado», dando así a la regla «un fuerte cariz de cosa tomada de una lengua remota». La manera adecuada de plasmar el significado del mandamiento cristiano hubiera sido traducir «prójimo» por el término japonés que designa a la persona ajena a un grupo; entonces, dice Morley, «sin exagerar, sería algo asombroso, un concepto revolucionario en la ética japonesa».³³

La ausencia de preocupación por el que no pertenece al grupo queda dramáticamente ilustrada por la tradición samurái conocida como «probando la espada nueva», *tsujigiri* (que literalmente significa «corte de la encrucijada»). Para que una espada fuese aceptable para un samurái, debía poder atravesar a un adversario desde el hombro hasta el lado opuesto, de un solo golpe. Combatir con una espada que no consiguiera esto podía traer deshonor. Así, al obtener una nueva espada, algunos samuráis la probaban haciendo un «corte en la encrucijada»: es decir, esperando en una encrucijada hasta que apareciera algún campesino confiado o cualquier viandante no samurái. Entonces, de un solo golpe, el samurái intentaba partir en dos a la desa-

fortunada persona. El acto era ilegal y severamente castigado, pero no se consideraba deshonroso.³⁴ Aunque semejante falta de consideración por la persona ajena al grupo pertenece a un pasado lejano, la ética japonesa continúa hondamente influida por la idea de que las obligaciones hacia el propio grupo superan a las que puedan contraerse con desconocidos y con la gente en general. Morley recoge las siguientes palabras de un sociólogo japonés:

Históricamente, los cimientos para cualquier forma de estructura social aparte del *uchi* [casa, familia] nunca fueron puestos. Cualquier cosa parecida a una moral pública, y hasta el concepto mismo de «público», no se ha materializado en este país, y nos hace mucha falta.

Como prueba de esta necesidad, el sociólogo prosigue citando la dificultad de suscitar en Japón una preocupación hacia temas como la contaminación de mercurio y la talidomida:

Por decirlo crudamente, estos casos no eran tema de preocupación pública, pues es difícil obtener apoyo para una opinión cuando quienes la apoyan no son identificables, y esto sucederá inevitablemente en tanto no tengamos una palabra fija para dirigirnos al público en general, o aludir a él.³⁵

Este pasaje me ayudó a explicar algo sobre Japón que me resultaba a la vez consternador y desconcertante. En los tres viajes que he realizado a Japón he estado ocupado con temas de medio ambiente y de derechos de los animales. Durante mi primera visita, fui testigo de la defensa de Dexter Cate, un activista americano medioambientalista que había liberado a varios delfines que unos pescadores japoneses habían atrapado en una red en la isla de Iki. Los pescadores se disponían a sacrificar los delfines, como habían hecho en años anteriores. Se acusaba a Cate de dañar las redes de los pescadores y su abogado japonés-hawaiano consideró importante que el tribunal japonés comprobara que las acciones de Cate estaban motivadas por unas ideas éticas coherentes, sostenidas por respetables profesores de

filosofía como yo. El tribunal me prestó atención de una manera que no sólo era cortés, sino también respetuosa e interesada en mi testimonio. Sin embargo, Cate fue condenado. (Puesto que ya llevaba varios meses de prisión preventiva, no recibió otra pena y fue expulsado del país.)³⁶ En un viaje posterior investigué las actitudes japonesas hacia los animales en general y hacia las ballenas y los delfines en particular, entrevistando a gente de la industria ballenera y pesquera, así como a sacerdotes zen y a un par de japoneses —los únicos que pude encontrar— que habían apoyado las críticas occidentales a la caza de ballenas y la matanza de delfines. En una tercera visita me reuní con miembros de la Sociedad Japonesa Antivivisección, que intentaban defender los derechos de los animales que, prácticamente sin ninguna protección legal, eran utilizados en los laboratorios japoneses. También me reuní con un grupo de japoneses que se oponían a la propuesta de la ciudad de Nagoya de arrojar basura en una de las pocas zonas húmedas que quedan en Japón, vital para miles de aves migratorias. Aunque en Japón viven pocos extranjeros, en todos estos temas, extranjeros y japoneses que habían pasado un tiempo considerable fuera de su país, estaban desempeñando un papel destacado. Los pocos japoneses valientes que intentaban hacer algo sobre el tema estaban claramente bastante más aislados que los grupos equivalentes de las naciones occidentales, y su actitud contestataria les causaba muchas más penalidades. Algunos japoneses me dijeron que sus actividades les había llevado a una seria ruptura con sus familias, que se sentían a la vez airadas y turbadas por el hecho de que su hijo o hija (hijas, más a menudo; es que a los hijos les preocupaba su carrera) hubieran criticado algo que hacían los demás. La sociedad japonesa no ve con buenos ojos a aquellos que apelan a una preocupación superior a los intereses de grupo.

La sociedad japonesa demuestra que las concepciones individualistas del interés personal que prevalecen en Occidente son resultado de la historia y la cultura occidentales, no un dictado de la naturaleza humana. Sin embargo, como contrapeso al fuerte compromiso japonés con el grupo, está su comparativamente débil sentido de la res-

ponsabilidad hacia el interés público o el interés del medio ambiente global. A menudo, los individuos son incapaces de llevarse bien hasta que aparece un enemigo común; entonces, el conjunto de individuos forma de pronto una unidad notablemente sólida, dispuesta a luchar en grupo contra el mundo hostil y amenazador que se extiende más allá. Aunque las empresas japonesas no están exactamente en guerra con sus rivales, existe sin embargo un fuerte componente del sentimiento «nosotros contra ellos» en la lealtad de grupo que reina en ellos. En ese sentido, así como la alternativa japonesa al concepto del propio interés ofrece ventajas sobre el individualismo occidental, no alcanza el enfoque ético más amplio que se requiere para conseguir la justicia internacional y salvar la biosfera del planeta. Por el mismo motivo, no resuelve la tensión entre el interés individual y una manera genuinamente ética de vivir. Al final, la búsqueda del interés colectivo del grupo al que uno pertenece, sin tener en cuenta el daño que pueda hacerse a los demás, no es más justificable éticamente que la obcecada búsqueda de los intereses individuales más egoístas. No escasean los ejemplos históricos que nos recuerdan con qué facilidad una fuerte identificación de grupo se desborda convirtiéndose en una conducta atroz hacia los que no pertenecen al grupo: el caso más reciente, que todavía prosigue, es la «limpieza étnica» de las minorías en Bosnia-Herzegovina.

CAPÍTULO 7

GOLPE POR GOLPE

Velar por quienes velan por nosotros

Durante la Primera Guerra Mundial, las fuerzas aliadas francesas e inglesas se enfrentaron al ejército alemán a lo largo de un extenso frente en la Francia septentrional. Ambos bandos se refugiaron en trincheras desde las cuales bombardeaban al enemigo. Cuando se libraban batallas campales las bajas eran enormes. El Alto Mando Aliado estaba dispuesto a asumir severas pérdidas, ya que, puesto que había más franceses y británicos que alemanes, mientras mataran al menos un soldado alemán por cada soldado aliado caído, ganarían la guerra. El sentimiento nacional y la propaganda de guerra alimentaban el odio al otro bando. Los oficiales al mando se esforzaban por mantener la enemistad a un nivel alto, para que la moral de las tropas que habían visto caer a tantos camaradas se mantuviera elevada. Sin embargo, en medio del odio, la muerte y el lodo, surgió entre las tropas aliadas y las alemanas un extraordinario sistema de cooperación conocido como «vive y deja vivir», que consistía en: no «intentaré matarte mientras tú no intentes matarme». Durante períodos considerables, en varios sectores de las trincheras, la infantería británica o francesa dirigía sus obuses allí donde no causaban daño, y se podía contar con que los alemanes harían lo mismo. Los soldados podían relajarse, e incluso dar un paseo abiertamente al alcance de las ametralladoras enemigas, sabiendo que la persona situada tras la mira del arma no dispararía. Si algo iba mal —si quizá una unidad era sustituida por otra que no conocía el tácito acuerdo, o un

fervoroso oficial decidía mostrar a las tropas cómo había que hacer las cosas— se producía una inmediata represalia.¹

La extraordinaria y bien documentada existencia del «vive y deja vivir» durante la Primera Guerra Mundial es un testimonio elocuente de las posibilidades de cooperación en las circunstancias más adversas. Ya hemos visto que la biología no impone que nuestra elección radical sea estrechamente egoísta. Al contrario, nuestra evolución ha llevado a la existencia de seres que se preocupan directamente por sus hijos, por otros parientes y, hasta cierto punto, por grupos más amplios. El ejemplo de Japón ilustra hasta qué punto una cultura puede reforzar la preocupación por el grupo. En este capítulo intentaremos mostrar cómo nuestra evolución ha permitido una propensión por otro tipo de preocupación hacia los demás, y cómo todas las culturas han desarrollado este aspecto de la naturaleza humana.

En una sociedad vasta y anónima cuyos miembros parecen vivir siguiendo la regla de obtener la posición principal, resulta fácil olvidar cuán cotidiano es en otras sociedades ayudar y ser ayudado por otros. El contraste resultó especialmente vívido para los habitantes de Tristan da Cunha, una isla diminuta y remota del Atlántico sur. En 1961 la población de la isla consistía en 264 personas, en su mayoría descendientes de marinos europeos, que hablaban inglés y pertenecían a la Iglesia anglicana. Su tranquila existencia, basada en la agricultura, se detuvo bruscamente en septiembre de 1961 cuando su isla (formada por la cima de un volcán que emerge del océano) entró en erupción. La Marina británica evacuó a todos los habitantes y los llevó a Inglaterra, donde se les alojó en casas con comodidades modernas y se les ayudó a encontrar trabajo. A los dos años, casi todos volvieron a Tristan da Cunha, a pesar de las casas calcinadas y las duras condiciones de vida que tenían que afrontar allí. Sin embargo, unos cuantos comprobaron que las condiciones eran demasiado difíciles y volvieron a Inglaterra. Allí fueron visitados por Peter Munch, un antropólogo que había estudiado su modo de vida tanto en Tristan da Cunha como en Inglaterra. Munch descubrió

que quienes habían vuelto a Inglaterra por segunda vez se sentían aún más descontentos con su vida allí que durante su primera visita, cuando toda la comunidad insular había sido trasplantada; ahora los pocos que habían vuelto a Inglaterra vivían entre extraños. Como dijo un isleño:

No, la gente de Tristan es como una gran familia y viven felices y unos ayudan a los otros y si yo estoy fuera de mi granja cultivando mis patatas y alguien termina su trabajo, viene y me echa una mano, y si al día siguiente tiene algo que hacer voy y le echo una mano a *él*, así que nos ayudamos mutuamente. En Tristan somos como hermanos y hermanas.²

Para ver cómo funcionan estas relaciones de ayuda, he aquí un ejemplo imaginario:

Max es un pequeño granjero con una cosecha lista para ser recogida. Las nubes que presagian lluvia se acumulan en el horizonte. A menos de que Max obtenga algún tipo de ayuda, lloverá antes de que pueda almacenar la cosecha. El grano que no haya sido recogido se estropeará. Así pues, Max pide a Lyn, su vecina, cuya cosecha aún no está madura, que le ayude a recoger su grano. A cambio, se ofrece a ayudarla cuando su cosecha esté lista. Max obtendrá un beneficio si Lyn accede a ayudarlo. ¿Obtendrá Lyn un beneficio si lo yuda? Sí, si eso significa que Max la ayudará, pues a menudo tiene problemas para almacenar su cosecha antes de que llueva. Pero ¿puede confiar en la promesa de ayuda de Max? ¿Cómo sabe que, después de ayudarlo a recoger su cosecha, no se cruzará de brazos y se reirá cuando ella le pida ayuda? Si no puede fiarse razonablemente de que Max la ayudará, no le conviene echarle una mano. Podría utilizar mejor su tiempo arrancando los matos que dificultan el crecimiento de su cosecha. El problema de Max consiste en que, si quiere recoger su cosecha antes de que se estropee, debe convencer a Lyn de que si ella le ayuda, él la ayudará a su vez.

En algunas sociedades, Max y Lyn podrían suscribir un acuerdo formal y, si Max lo incumplía, tendría derecho a exigirle una compensación o reparación por daños. Pero si

Max y Lyn viven en una sociedad que carece de tales medios para suscribir un acuerdo vinculante, lo mejor que puede hacer Max es ganarse la confianza de Lyn. Si tiene reputación de persona fiable, no debería haber problema. ¿Cómo obtener dicha reputación? En una comunidad a pequeña escala, como Tristan da Cunha, en la que todos conocen a todos, el mejor camino es ser verdaderamente una persona fiable; es decir, cumplir los compromisos con los demás y, en general, ser un miembro de la comunidad que mantiene una buena relación con los demás.

Max podría intentar otro modo de obtener buena reputación: tratar de engañar a los demás y hacerles creer que es de fiar, cuando en realidad no lo es. Sin embargo —una vez más, en pequeñas comunidades donde hay poco cambio de miembros—, esto no es probable que funcione. En esas condiciones —y se trata de las condiciones que han prevalecido durante la mayor parte del tiempo que los seres humanos y otros primates sociales han existido— la honradez es sin duda el mejor camino.

A principio de los años ochenta, Robert Axelrod, un teórico social norteamericano, hizo un importante descubrimiento sobre la naturaleza de la cooperación. Aunque su pleno significado sigue sin ser adecuadamente apreciado más allá de un estrecho círculo de especialistas, podría cambiar no sólo nuestra vida personal sino incluso la política internacional.

Para entender el hallazgo de Axelrod es necesario conocer el objeto de sus investigaciones, un conocido problema sobre la cooperación llamado el Dilema del Prisionero. El nombre procede de la elección imaginaria que debe afrontar un prisionero. Existen muchas versiones. He aquí la mía:

Usted y otro prisionero languidecen en celdas separadas del cuartel de policía de Ruritania. La policía intenta que ambos confiesen haber conspirado contra el Estado. Un interrogador entra en su celda, le sirve un vaso de vino ruritiano, le ofrece un cigarrillo y, con tono fingidamente amistoso, le ofrece un trato.

—¡Confiesa tu crimen! —dice—. Y si tu amigo de la otra celda...

Usted protesta diciendo que jamás ha visto al prisionero de la otra celda, pero el interrogador descarta someramente su objeción y prosigue:

—Pues mucho mejor si no es amigo tuyo, ya que, si tú confiesas y él no, utilizaremos tu confesión para tenerlo diez años a la sombra. Tu recompensa consistirá en quedar libre. Pero, si eres tan estúpido como para negarte a confesar, y el de la otra celda confiesa, serás tú el que pase diez años en la cárcel, y él será liberado.

Usted reflexiona un rato, y se da cuenta de que carece de suficiente información para decidir, de modo que pregunta:

—¿Qué sucedé si confesamos los dos?

—Entonces, como no necesitamos tu confesión, no quedarás libre. Pero considerando el asunto a la luz de que ambos intentabais colaborar, os caerán sólo ocho años a cada uno.

—¿Y si ninguno de los dos confiesa?

El interrogador frunce el ceño y usted teme que esté a punto de golpearle. Sin embargo, se controla y masculla que, puesto que carecerán de pruebas para condenarles, no podrán retenerles por mucho tiempo. Pero añade:

—Nosotros no nos rendimos fácilmente. Todavía podemos teneros aquí otros seis meses, interrogándoos, antes de que esos capullos de Amnistía Internacional puedan presionar lo suficiente a nuestro gobierno para haceros salir de aquí. Así que piénsatelo: confiese o no tu compinche, tú saldrás mejor parado confesando que no haciéndolo. Y ahora mismo mi colega le está diciendo lo mismo al otro tipo.

Usted piensa en las palabras del interrogador y se da cuenta de que tiene razón. Haga lo que haga el desconocido de la otra celda, usted saldrá mejor parado si confiesa. Pues si él confiesa, sus opciones son confesar también y recibir ocho años de cárcel, o no confesar y pasar diez años en chirona. Por otra parte, si el otro prisionero no confiesa, sus opciones son confesar y quedar libre, o no confesar y pasar otros seis meses en la celda. Así pues, al parecer debería usted confesar. Pero entonces otro pensamiento cruza su mente. El otro prisionero está exactamente en la misma situación que usted. Si es racional que usted confiese, también es racional que él lo haga. De manera que ambos terminarán con ocho años de cárcel. Mientras que, si ninguno de los dos confiesa, ambos serán liberados en seis meses. ¿Cómo es posible que la elección que parece racional para ambos, individualmente —es decir, confesar—, les deje en

una situación peor de la que sufrirán si ambos deciden no confesar? ¿Qué debería usted hacer?

El Dilema del Prisionero no tiene solución. Desde el punto de vista del puro interés personal (sin tener en cuenta los intereses del otro prisionero) es racional que cada prisionero confiese; pero si cada uno hace lo que, desde el punto de vista del interés personal, es racional, terminarán peor que si hubieran hecho una elección distinta. El dilema prueba, pues, que cuando cada uno escoge individualmente lo que más le conviene, es posible que todos terminen en una situación peor que si cada uno hubiera elegido aquello que conviene al interés colectivo.

Es improbable que usted llegue a encontrarse en la situación de los prisioneros ruritanos, pero hay muchos ejemplos de la vida cotidiana que ilustran la regla general que el Dilema del Prisionero prueba. Cualquiera que haya quedado atrapado en el tráfico de la hora punta sabe que, si bien puede convenirle individualmente ir al centro con su coche (puesto que los autobuses también quedan atascados en el tráfico y además no pasan con mucha frecuencia), redundaría en beneficio de todos que la gente decidiera colectivamente tomar el autobús, pues eso permitiría a la compañía de transportes establecer un servicio mucho más frecuente, y sin el colapso de tráfico llegaría usted al trabajo en la mitad de tiempo.

La situación de los isleños Max y Lyn es similar a la de los prisioneros ruritanos en algunos aspectos, y diferente en otros. Ambos saldrán mejor beneficiados si cooperan, pues de lo contrario perderán el grano que no pueden cosechar antes de que llueva. Sin embargo, ¿es racional para cada uno de ellos, individualmente, cooperar? Si Lyn ayuda a Max con su cosecha, y después acude a Max para que la ayude a almacenar su grano, Max podría decidir que no le interesa ayudar, pues ya se habrá beneficiado de la ayuda de Lyn y podría emplear el tiempo eliminando algunos matojos antes de realizar la próxima siembra. Sin embargo, pongámonos ahora en la posición de Lyn. Ella se pregunta si debe ayudar a Max. Si teme que, puesto que la cosecha de Max será la primera en recogerse, luego él se negará a

ayudarla con la suya, Lyn decidirá no ayudarle. Así, como en el caso de los prisioneros, ambos saldrán beneficiados si cooperan, aunque resulta dudoso si es racional que alguno de los dos lo haga.

Si pensamos en la decisión del prisionero de *no* confesar como una forma de cooperación con el otro prisionero —es decir, adoptar una estrategia que conlleva trabajar juntos en lugar de enfrentarse—, resulta fácil ver el paralelo entre el Dilema del Prisionero y lo que podríamos llamar Dilema del Campesino. Ambos son versiones de un problema común, el Dilema del Colaborador. Sin embargo, también existe una diferencia crucial entre ambas versiones. El Dilema del Prisionero es una situación que se da una sola vez en la vida. Usted y el otro prisionero deben decidir, una única vez, si cooperan con el otro prisionero o no. Presumiblemente, usted y el otro prisionero nunca se encontrarán otra vez en la misma situación. A ese respecto, la respuesta que usted dé al interrogador no tendrá en su vida otros efectos que los señalados por éste. Max y Lyn, en cambio, son vecinos y es probable que sigan siéndolo por el resto de sus vidas. Es tan predecible como las estaciones mismas que tendrán que almacenar su cosecha, no sólo este año, sino también los venideros. Esto proporciona un factor adicional fundamental a tener en cuenta cuando decidan qué les conviene más. Max sabe que si Lyn le ayuda y él no le devuelve el favor, ella sin duda se negará a ayudarle el año siguiente y, probablemente, en los años venideros. Si bien Max puede obtener un beneficio a corto plazo de la eliminación de matojos que puede realizar en lugar de ayudar a Lyn, a largo plazo saldrá perjudicado. De manera que le conviene ayudar a Lyn; y ésta, sabiendo que su caso es idéntico sabrá también que le conviene ayudar a Max. De manera que la lógica del Dilema del Colaborador es marcadamente distinta cuando, en lugar de plantearse en una situación única, se ha de repetir indefinidamente.

Ahora tenemos la suficiente información para examinar el trabajo de Axelrod. Él veía el Dilema del Prisionero como un juego cuyo objetivo es pasar el menor tiempo posible en la cárcel. Para que esto funcionara, organizó un torneo con muchos jugadores. Cada participante debía ju-

gar 200 veces con otro jugador. Cada juego conlleva decidir si se coopera con el otro jugador, guardando silencio, o si, por el contrario, confiesa. Los años que pases en prisión como resultado de tu decisión dependen de lo que haga el otro jugador, según la oferta hecha por la policía ruritana. La diferencia es que, tras haber hecho esto en una ocasión, lo vuelves hacer una y otra vez. Cada vez que lo haces, la situación es distinta, pues sabes lo que tu contrincante hizo antes. Una vez has jugado 200 veces con el otro jugador, pasas al siguiente, etc., hasta que todo el mundo ha llevado a cabo el número exigido de juegos con todos los demás. Al final, se suma el número total de años que cada jugador pasará en la cárcel.

Es posible concebir diversas estrategias para salir vencedor en el torneo. Por ejemplo, se puede guardar siempre silencio, estrategia de Cooperar Siempre. O se podría adoptar la extremadamente egoísta de Nunca Cooperar. Podría probarse una estrategia más complicada, por ejemplo, cooperar sólo en los diez primeros juegos. También sería posible una estrategia sensible a lo que haga el oponente: por ejemplo, cooperar sólo si el adversario ha cooperado en el juego anterior. Axelrod quería comprobar si había una estrategia que, por regla general, funcionara mejor que las otras. De ser así, quizá también serviría en situaciones de la vida real en las que nosotros, o nuestro gobierno, hemos de decidir si cooperar o no con otros que, a su vez, pueden mostrarse o no cooperativos. Siguiendo la línea que acabamos de esbozar, Axelrod anunció el torneo del Dilema del Prisionero y envió invitaciones a personas que llevaban a cabo investigaciones en campos relacionados con estrategias para tomar decisiones. La invitación establecía las reglas de la competición, y solicitaba a los participantes que enviaran en soporte informático la estrategia que pensaban ganaría.

Llegaron catorce solicitudes de participación, algunas de ellas muy elaboradas. El ordenador las enfrentó unas con otras. La ganadora resultó la estrategia más breve y sencilla de las enviadas:

- a) En el primer movimiento, coopera.
- b) En todos los movimientos subsiguientes haz lo que el otro jugador hizo en el movimiento anterior.

Esta estrategia fue llamada Golpe por Golpe, pues se guiaba por lo que habían hecho los otros jugadores. Si eran correctos y cooperaban, cooperaba. Si éstos eran egoístas y no cooperaban, en el siguiente turno se encontraban con una respuesta egoísta de no cooperación.

Que ganase una estrategia tan elemental debió causar cierto malestar a los muchos expertos que habían pasado largo tiempo ideando estrategias más sofisticadas y complejas. Axelrod decidió celebrar un segundo torneo, más amplio, por si algún participante, sabiendo que Golpe por Golpe volvería a participar y teniendo en cuenta lo bien que le había ido la vez anterior, podía dar con una estrategia mejor. Esta vez se recibieron 62 solicitudes. Se celebró el torneo. Golpe por Golpe volvió a ganar.³

¿Por qué le fue tan bien a Golpe por Golpe? Un motivo es que se trata de lo que Axelrod llama una estrategia «correcta». Esto significa que es una estrategia que nunca es la primera en intentar proceder de una manera no cooperativa. A pesar de ser correcta, Golpe por Golpe funciona verdaderamente mejor que las estrategias «ruines», las primeras en ser egoístas. En general, en el torneo de Axelrod, las estrategias correctas funcionaron mejor que las no correctas.

Esto conduce a un importante descubrimiento sobre el papel que la conducta no egoísta puede desempeñar en el incremento de nuestras posibilidades de sobrevivir y dejar descendientes. Axelrod muestra de manera precisa por qué los seres que actúan de una manera no egoísta pueden prosperar tanto, o incluso más, que los que se comportan de un modo completamente egoísta. Hay tres hallazgos clave:

1. Al funcionar mejor por sí misma, Golpe por Golpe también ayuda a que funcionen mejor las otras estrategias correctas. En otras palabras, el número total de años pasados en la cárcel por Golpe por Golpe y otras estrategias correctas contra las que se enfrenta Golpe por Golpe será el mínimo posible porque todas estas estrategias comenzarán cooperando y seguirán haciéndolo. En general, las estrategias correctas se apoyan unas a otras recíprocamente.

2. En marcado contraste con las estrategias correctas,

las estrategias ruines perjudican sus oportunidades de éxito al jugar unas *contra* otras. Las estrategias ruines que se enfrentan entre sí obtienen muy malos resultados.

3. Cuando las estrategias correctas y las ruines se enfrentan entre sí, las correctas saldrán adelante mientras se vean movidas a represalias por la acción egoísta de otro.

Para entender la importancia de estos descubrimientos en la evolución de la conducta no egoísta debemos dejar de pensar en ellas como programas de ordenador o estrategias para jugar juegos y considerarlas modelos de conducta que podrían seguir ciertos animales sociales que vivieran en un grupo estable, con capacidad para reconocer a otros miembros del grupo y recordar sus anteriores acciones cooperativas o no cooperativas. A lo largo de su historia evolutiva, los seres humanos han sido animales sociales de este tipo. Chimpancés y gorilas, muchas especies de monos, elefantes, lobos y otras especies de mamíferos también cumplirían dichos requisitos. La cuestión es: si en la vida real se da con frecuencia una situación análoga al Dilema del Prisionero, ¿tendrían los animales más posibilidades de sobrevivir y reproducirse si siempre velaran por sus intereses inmediatos? ¿O les iría mejor si se comportaran «correctamente» renunciando a una ventaja inmediata para cooperar con otro espécimen?

La respuesta puede derivarse de los tres hallazgos clave señalados más arriba. Primero, todos los animales de un grupo que se comportara correctamente saldrían adelante. Segundo, en un grupo de animales ruines, cada uno de ellos saldría malparado. Tercero, y más importante, cuando algunos animales de un grupo son correctos y los otros ruines, los correctos saldrían adelante si dejaran de cooperar nada más descubrir que el otro animal es ruin.

Es necesario exponer más detalladamente el motivo de esta tercera conclusión. Cuando los animales ruines interactúan con animales correctos, aquéllos salen adelante en el primer encuentro, pues éstos ceden su ventaja inmediata y se muestran cooperativos, mientras que aquéllos no proceden así. Sin embargo, puesto que se trata de un solo encuentro, en grupos estables esto no tendría mucha importancia a largo plazo, ya que puede verse más que compen-

sado por el hecho de que, mientras una proporción razonable del grupo sea correcta, los animales correctos tendrán mejores resultados que los animales ruines en el segundo y subsiguientes encuentros con otros animales correctos, pues cosecharán las ventajas de la cooperación, cosa que no harán los animales ruines.

Hasta ahora, bien. De hecho, demasiado bien. En algún lugar de este equivalente evolutivo del Jardín del Edén debe acechar la serpiente. Como en la historia bíblica, la inocencia le abre sus puertas. Si los animales correctos viven en un grupo con animales ruines y se comportan correctamente sin distinguir entre los animales que les devuelven el favor y los que no, los ruines obtienen ventaja. Se beneficiarán de la cooperación sin dar nada a cambio. Se inicia una espiral malévola. Al principio los animales ruines pueden ser pocos, pero luego se reproducirán a un ritmo superior al de los correctos. Poco a poco, éstos se encontrarán con menos semejantes, y se reducirán las oportunidades de cosechar las ventajas de la cooperación. Al final, los animales de comportamiento correcto desaparecerán del grupo.

Podemos expresarlo de manera todavía más llana: al ser correcto con alguien que no es correcto contigo te estás dejando convertir en un tonto. Donde hay tontos, los tramposos prosperan.⁴ Por el contrario, si no hay tontos, los tramposos salen malparados. Si todos los animales correctos retiran su cooperación al ver en la otra parte falta de cooperación —en otras palabras, apenas perciban que tratan con un tramposo—, los animales ruines tendrán pocas oportunidades de explotar a los tontos. Así, el pensamiento que encontramos en el capítulo 2 —«No quiero ser el único tonto»— resulta saludable. Ser tonto es malo, no sólo para uno mismo sino para todos. Por suerte, esto no quiere decir que tengamos que ser tramposos para salir adelante. El elemento salvador de esta situación es que si una parte de los animales del grupo sigue el criterio Golpe por Golpe, esta parte puede mantener a raya a los tramposos. Puede que una sociedad así no sea el paraíso, pues el amor y el afecto ya no pueden ofrecerse libremente; sin embargo, no deja de ser preferible para todos antes que la vida en un grupo dominado por los animales ruines.

Este resultado constituye una refutación experimental de la famosa enseñanza de Jesucristo de ofrecer la otra mejilla. La mayoría de nosotros piensa que ofrecer la otra mejilla es un noble ideal, aunque demasiado idealista para este mundo. Por tanto, admiramos a quienes están dispuestos a obrar según dicho ideal. Si están dispuestos a ser golpeados en las dos mejillas, ellos son los *únicos* susceptibles de salir perjudicados. Ahora sabemos que esto no es así. Ofrecer la otra mejilla es enseñar a los aspirantes a tramposos que hacer trampas sale a cuenta. La ética de ofrecer la otra mejilla no tiene mucho atractivo si las penalidades resultantes recaen no sólo en quienes se dejan golpear, sino en todos los demás del grupo.

¿Qué sucede si la mayoría de un grupo se compone inicialmente de miembros ruines? ¿Puede funcionar una espiral virtuosa? Sí puede, mientras haya al menos un pequeño núcleo de miembros correctos y éstos interaccionen principalmente entre sí. Entonces se podrán beneficiar de la cooperación, sin dejarse explotar. Los miembros ruines tendrán que interaccionar sobre todo con otros miembros afines, y saldrán perjudicados. ¿Cómo comienza a cooperar el grupo de individuos? Según hemos visto, el altruismo hacia los parientes puede tener ventajas, y los genes que llevan al altruismo hacia los parientes se verán favorecidos por el proceso evolutivo. Así, inicialmente los miembros del grupo podrían estar todos emparentados y la cooperación surgiría de esa manera. Así pues, la cooperación puede surgir incluso en un mundo donde, al principio, casi todo el mundo actúa en función de los beneficios inmediatos, a corto plazo, como sucedió entre las tropas atrincheradas durante la Primera Guerra Mundial. Y tal cooperación se extenderá mientras exista un grupo estable de gente que, como resultado de la cooperación, viva mejor que los que no cooperan.

Éste es un resultado asombroso. Con Golpe por Golpe sólo podemos avanzar en una dirección virtuosa. Dadas las condiciones adecuadas, la conducta Golpe por Golpe puede eliminar la conducta ruin, mientras que la conducta ruin encuentra difícil doblegar la conducta Golpe por Golpe. En palabras de Axelrod: «los engranajes de la evolución social tienen un trinquete».⁵

Podrá parecer que no nos hemos apartado mucho del limitado cultivo del interés personal. Quizá la conducta «correcta» sea ventajosa pero, en ese caso, ¿quienes son correctos no son sino egoístas más inteligentes? Esta objeción comete un error similar al malentendido mencionado en el capítulo 5 con relación al altruismo hacia los parientes. Nuestros sentimientos de amor hacia hermanos y hermanas no son menos genuinos por el hecho de que podamos explicar su evolución: ayudamos a nuestros hermanos porque los queremos, no por el grado de transmisión genética que existe entre nosotros. Asimismo, el hecho de que la cooperación sea el mejor camino no significa que quienes son cooperativos lo sean necesariamente *porque* deseen obtener ventaja. En ocasiones, esto será así. Presumiblemente, así era en el sistema «vive y deja vivir». Sin embargo, en otras ocasiones no lo será. Algunos de nosotros somos simplemente la clase de personas que desarrollan sentimientos cálidos hacia quienes nos dispensan afecto.

Considérese la amistad. Es normal que los amigos se ayuden entre sí. Esto suele significar que nos sentimos mejor de lo que nos sentiríamos sin la ayuda de un amigo. Así pues, ¿es la amistad y todos los sentimientos similares —amor, lealtad, solidaridad, gratitud, etc.— una simple comedia, un manto que se arroja sobre el puro egoísmo? Por supuesto que no. Hay quien ve a sus amigos de una manera egoísta y calculadora, pero se trata de excepciones. A la mayoría de nosotros nos gustan nuestros amigos y disfrutamos de su compañía. Ésta es una manera de provocar la cooperación. Muchos otros animales también cooperan y establecen vínculos con miembros del grupo con los que no están emparentados. Entre estos amigos tiene lugar una conducta cooperativa. Algunos animales comparten comida. Otros defienden a sus amigos de los ataques. Los chimpancés y otros primates pasan mucho tiempo aseándose unos a otros, desparasitándose y limpiándose las partes difíciles de alcanzar. Es posible que el placer obtenido de estar próximos a nuestros amigos haya evolucionado porque nos trae ventajas, pero los sentimientos de amistad no son por ello menos genuinos.

Un punto más sobre el tema de la amistad y la cooperación: en una sociedad pequeña y estable, en la que todos conocen a todos, los tramposos no prosperarán. Sin embargo, cuanto menos conozcamos a la gente con la que vivimos, trabajamos y tratamos, mayores serán las oportunidades que algunos tendrán de sacar ventaja mediante engaños. Richard Christie, psicólogo de la Universidad de Columbia, Nueva York, desarrolló un sistema para medir un rasgo de carácter que él llama «maquiavelismo» y que conlleva la habilidad para manipular y engañar a los demás. Su obra es anterior al interés por las explicaciones evolucionistas de la conducta social, pero muestra que, tal y como predice el modelo evolucionista, hay gente que prospera manipulando y engañando a los demás en beneficio propio, y gente que no adopta tales tácticas. En una prueba a la que fueron sometidos varios cientos de estudiantes españoles se constató que quienes mostraban un mayor grado de maquiavelismo solían proceder de la parte más industrializada y desarrollada del país. Un estudio americano averiguó que el maquiavelismo era más pronunciado entre quienes habían vivido su adolescencia en una gran ciudad.⁶ En términos ecológicos, la interacción con desconocidos crea un espacio para quienes buscan aprovecharse de los instintos cooperativos de los demás, beneficiándose de su ayuda pero sin ofrecer nada a cambio cuando no pueden obtener utilidad. Este espacio existe, sin embargo, porque muchas ofertas de cooperación son genuinas. Como la planta parásita que para alimentarse necesita un árbol sano, los tramposos debilitan el vínculo cooperativo del que depende su medio de vida. Así, la opinión cínica según la cual todo el mundo es, en cierto sentido, un tramposo, invierte la lógica de la relación. Si todo el mundo fuera tramposo, nadie confiaría en nadie y no habría oportunidad de hacer trampa.

Prosperar con la actitud Golpe por Golpe

En casi todas las facetas de la vida nos enfrentamos a decisiones que suponen versiones del Dilema del Prisionero.

En las relaciones personales, en las de negocios, en política y en las relaciones entre gobiernos, hemos de decidir si cooperaremos con otro individuo, socio potencial o cliente, aliado político o gobierno extranjero. Cada parte puede sentir la tentación de cosechar los beneficios de la cooperación sin corresponder adecuadamente; pero si lo hacen las dos partes, ambas saldrán peor paradas que si hubieran cooperado. Los descubrimientos de Axelrod pueden aplicarse para que todas las partes consigan mejores resultados de los que hubieran obtenido de otro modo. En la sección anterior vimos el papel que desempeñan los elementos de Golpe por Golpe en cuanto a asegurar su éxito en los torneos. Ahora reformularemos dichos elementos como reglas para el uso de cualquiera en una variedad de situaciones cotidianas.

1. COMIENZE POR ESTAR DISPUESTO A COOPERAR

Salude al mundo con un rostro amistoso, piense lo mejor de los desconocidos y muéstrese afectuoso con ellos a menos que tenga razones para creer lo contrario. Golpe por Golpe sugiere que esto le beneficiará a usted y a los demás.

Obviamente, el riesgo que uno puede asumir en el primer encuentro tiene sus límites. Yo presto a menudo libros a gente que no conozco bien; normalmente me los devuelven. Puesto que los números atrasados de las revistas académicas son muchas veces irremplazables, no los presto, excepto a personas que conozco bien. Al entablar una nueva relación comercial es igualmente obvio que hay que mantener un bajo nivel de riesgo; sin embargo, cualquiera sea el trato al que se llegue, hay que tener plena confianza, dando por sentado que el otro hará lo mismo.

Puesto que Golpe por Golpe funciona sólo cuando hay probabilidad de que su relación con la otra parte sea continuada, ambas partes pueden sacar provecho encontrando un modo de asegurarse de que la relación entre ellas será perdurable. El matrimonio cumplió precisamente esta función al proporcionar las bases para una vida de franca coo-

peración, siempre que el divorcio fuera imposible, socialmente inaceptable o muy difícil de obtener. La ligereza, al estilo Hollywood, de una vida marcada por varios divorcios y matrimonios ha minado esta importante función de la ceremonia matrimonial. Someterse a una ceremonia matrimonial sin tener la intención de comprometerse a largo plazo carece de objeto y no es sino una reliquia de una época en que mantener relaciones sexuales sin la bendición de la Iglesia era considerado pecaminoso, y tener hijos fuera del matrimonio era perjudicial para los niños. En las sociedades que no están dominadas por formas conservadoras de religión, estas creencias están desapareciendo, y estamos mejor sin ellas. ¿Debería desaparecer con ellas la institución del matrimonio? Hay indicios de que así sucederá, ya que cada vez son más las parejas que viven juntas sin casarse.

Por supuesto, existen muchas maneras de dejar claro el compromiso hacia la pareja, aparte la naturaleza religiosa o legal del propio vínculo matrimonial. Unir los recursos económicos e invertir tiempo y energías en el hogar común es una de ellas; significa que si la relación se rompe, la inversión mutua se perderá. En mi propio matrimonio, creo que fue la decisión de concebir un niño juntos, más que la decisión de casarnos, la que estableció el compromiso más firme. No quiero decir que yo y mi futura esposa concibiéramos o intentáramos concebir un niño antes de casarnos. No éramos tan anticonvencionales; pasaron cuatro años entre nuestro matrimonio y la decisión de tener nuestro primer hijo. A pesar de la buena relación que habíamos forjado durante este período y nuestra mutua entrega, antes de ese niño nuestra convivencia parecía opcional. Puesto que no considerábamos el divorcio como contrario a ninguna ley divina o moral, si nuestros sentimientos mutuos hubieran cambiado, cada cual habría seguido su camino. Nuestra decisión de tener un hijo cerró esa opción; podía plantearse, pero con mucha mayor dificultad. (Me estoy refiriendo a las posibilidades de llegar a un compromiso vinculante, más que a la naturaleza o calidad de mi matrimonio.) Nuestro hijo unió nuestros futuros de manera más vinculante que cualquier otra forma de compro-

miso, pues una vez se ha establecido un vínculo de amor entre los padres y su hijo, ya no hay manera de romper totalmente la relación entre los padres. Por mucho que un miembro de la pareja desee terminar con la relación y comenzar de nuevo, la existencia de un hijo les impide hacerlo.

2. HAZ EL BIEN A QUIENES TE HACEN BIEN Y PERJUDICA A QUIENES TE PERJUDICAN

Al seguir Golpe por Golpe debemos movernos entre dos grandes peligros: el de meternos en una serie interminable de venganzas mutuas —y mutuamente destructivas—, y el de ser explotados. Comenzamos siendo amistosos y cooperativos. Pero, una vez queda claro que la otra parte no se muestra igualmente cooperativa, ha llegado el momento de cambiar nuestra política. ¿Cuándo deberíamos cambiar? En los torneos organizados por Axelrod había un programa llamado Un Golpe Cada Dos Golpes que perdonaba el primer caso de conducta no cooperativa y sólo aplicaba represalias si la no-cooperación se repetía. Funcionó muy bien en el primer torneo, pero no en el segundo, donde había más programas capaces de explotar su naturaleza indulgente.

El ejemplo histórico más trascendental de fracaso en el cumplimiento de este segundo principio crucial de Golpe por Golpe es la política de apaciguamiento seguida por Gran Bretaña y Francia mientras Hitler incumplía progresivamente el Tratado de Versalles. Comenzó por reconstruir el ejército alemán. Si los Aliados hubieran seguido la política de Golpe por Golpe hubieran aplicado alguna represalia, pero no lo hicieron. En 1936 Hitler llevó sus tropas a Renania, que el tratado había convertido en zona desmilitarizada. Aquí, incluso un exponente de Un Golpe Cada Dos Golpes hubiera servido, pero, una vez más, los Aliados no hicieron nada. Similar falta de respuesta siguió a la anexión de Austria por parte de Hitler, en 1938. Antes de terminar el año, exigió los Sudetes (regiones germanoparlantes de Checoslovaquia). Durante un tiempo, pareció que los

Aliados habían llegado al límite de su paciencia; pero en Munich, una vez más, volvieron a ceder a todas las exigencias del dictador alemán. Ceder de esta manera a la fuerza unilateral no hizo sino fortalecer la creencia de Hitler de que podía lograr lo que quería; también contribuyó a aumentar la reputación de líder genial que tenía entre los alemanes. De haberse mantenido firmes los Aliados ante la remilitarización de Renania, por ejemplo, hubieran obtenido una victoria fácil contra un enemigo relativamente poco preparado. Cuando los Aliados se comprometieron finalmente con la defensa de Polonia, la guerra se les vino encima en condiciones desventajosas. Por ser demasiado indulgentes, por seguir una especie de política de «golpe cada cinco golpes», los gobiernos británico y francés sólo consiguieron que la guerra fuese una catástrofe mucho mayor de lo que habría sido de haber actuado antes. Aquí intervinieron varios factores, en especial la culpabilidad que en Gran Bretaña y Francia sentían muchos por la dureza del Tratado de Versalles y un firme deseo, comprensible tras la catástrofe de la Primera Guerra Mundial, de evitar la contienda a toda costa. Sin embargo, ahora resulta claro cuán trágicamente equivocado fue permitir que alguien dispuesto a utilizar la fuerza unilateralmente obtuviese lo que quería sin ningún coste.

En otras situaciones, puede ser difícil llegar a aplicar Golpe por Golpe. La implicación de Estados Unidos y sus aliados en la guerra de Vietnam fue a menudo justificada con elocuentes referencias a la necesidad de evitar el error de apaciguar al comunismo del mismo modo que se había intentado con el nazismo. Tras esta noción estaba la idea de que el comunismo internacional era una entidad única que había avanzado por toda Asia, conquistando China, Corea del Norte, Vietnam del Norte y que ahora amenazaba con extenderse por Vietnam del Sur hacia Tailandia y Malasia. Sin embargo, esto era incorrecto; la guerra de Vietnam era más un conflicto local que un campo de pruebas para las fuerzas del comunismo internacional, y la victoria comunista en Vietnam no condujo, como los halcones habían predicho, a que Tailandia, Malasia e Indonesia cayeran también en manos comunistas.

El ejemplo de Vietnam enseña que Golpe por Golpe no puede reemplazar un conocimiento detallado y preciso de los hechos concretos de una situación. Incluso entonces, no traerá la utopía de un mundo libre del uso de la fuerza, pero, si se aplica inteligentemente y se entiende bien, conseguirá que las guerras ocurran raramente, ya que no compensarán. Así, a pesar del escepticismo con que fue recibido el anuncio del presidente Bush de que la postura de las Naciones Unidas contra la agresión iraquí inauguraba un «nuevo orden mundial» no resulta descabellado ver en él una determinación colectiva de hacer frente a los casos claros de agresión como fundamento de un nuevo orden mundial, basado en el sencillo pero poderoso principio de Golpe por Golpe. Existe, sin embargo, una gran amenaza para esta posibilidad. Golpe por Golpe es una regla que funciona en una situación de relación continua. Si el mal que cabe esperar de la otra parte es tan grande que uno no puede contrarrestarlo proporcionalmente, Golpe por Golpe no puede aplicarse. Asimismo, si la represalia sólo garantizará la destrucción de ambas partes, no tendría sentido responder, incluso siendo ello posible. La existencia de armas nucleares hace que ambas posibilidades sean reales. Además de todo lo que ponen en peligro, las armas nucleares amenazan nuestra base más sólida para regular las relaciones entre países.

3. QUE SIEMPRE SEA SENCILLA

Golpe por Golpe es una regla sencilla. Mantener una conducta sencilla tiene sus ventajas pues facilita que la otra parte comprenda lo que pasa. Los teóricos del juego utilizan el concepto «juego suma-cero» (*Zero-sum Game*) para describir un juego en el que el ganador obtiene la cantidad equivalente perdida por los otros jugadores. En términos financieros, jugar al póquer por dinero es un juego suma-cero. Al final de una velada de póquer, la suma de las ganancias de quienes van por delante, menos las pérdidas de quienes van detrás, ha de ser igual a cero. Si la vida fuese un juego suma-cero, jugar siguiendo una regla sencilla se-

ría una desventaja, puesto que uno podría prosperar sólo en la medida en que el otro jugador perdiese. (En póquer uno intenta ganar confundiendo a los otros jugadores sobre sus intenciones.) En situaciones de la vida real, sin embargo, ambas partes saldrán ganando con la cooperación, y les irá mejor si se entienden desde el principio. Entonces podrán saber cómo lograr la cooperación. Cada parte obtendrá también mejores resultados si las otras saben que no está dispuesta a ser explotada. Así, ser abierto y directo sobre su política puede serle conveniente, pues facilita que los demás vean lo que usted hace y cooperen con usted en beneficio mutuo.

¿Debería Golpe por Golpe aplicarse en relaciones personales más estrechas? Sugerir que sí sería mezquino y fríamente calculador. Obviamente, los amantes no deberían jugar entre sí juegos del Dilema del Prisionero, ni tampoco los amigos. Repárese también en la educación de los hijos: ¿acaso los padres no deberían responder a sus hijos en base al amor y la devoción más que de la manera calculadora sugerida por Golpe por Golpe?

Es cierto que entre amantes, en una familia, o con amigos íntimos, donde cada cual vela desprendidamente por el bienestar del otro, la cuestión de la reciprocidad apenas se plantea. Para expresarlo en términos más técnicos, en los juegos del Dilema del Prisionero, preocuparse por el bienestar del otro jugador cambia el modo de valorar el resultado. Si cada prisionero de la cárcel ruritana se preocupara tanto del bienestar del otro prisionero como del suyo, tomaría su decisión no para lograr la sentencia más reducida para sí, sino para que ambos pasaran el menor número de años en la cárcel. Negarse a confesar produce el total más bajo, independientemente de lo que haga el otro prisionero (si el otro prisionero confiesa arroja un total de diez años en la cárcel, en lugar de dieciséis si los dos confiesan; y si el otro prisionero no confiesa arroja un total de un año, en lugar de los diez que resultan cuando uno confiesa y el otro no). Por tanto, el prisionero altruista se negaría a confesar, y si ambos prisioneros fueran altruistas, los dos saldrían mejor parados que en el caso de que ninguno se preocupe de los años que pasará el otro en la cárcel. De manera que

los amantes, familiares y amigos íntimos que se preocupan por el bienestar del amante, familiar o amigo tanto como por el propio, no se ven envueltos en situaciones tipo el Dilema del Prisionero cuando tratan entre sí.

La solución perfecta para el Dilema del Prisionero es, pues, una genuina preocupación por los demás, ya que disuelve el dilema por completo. Allí donde sea posible, trataremos de extenderla más allá de la familia y los amigos íntimos. A menudo invitamos a los niños a que se pongan en el lugar de otro. «¿Te gustaría que ella te hiciese lo mismo?» es un recurso utilizado a menudo para explicar a una hija por qué no debería estropear el juguete de otra niña. Esto sirve para enseñar un importante principio moral: que los demás son tan susceptibles de sentirse heridos o agraviados como nosotros. Si el sentimiento de camaradería es lo bastante fuerte, no hay necesidad de Golpe por Golpe; pero si no lo es, Golpe por Golpe desempeña un papel, incluso en relaciones personales estrechas o en las relaciones familiares. Especialmente con los niños, es importante que al menos lleguen a entender que la reciprocidad funciona para bien de las dos partes de una relación. Así, cuando mi hija adolescente se dedica a ver la televisión en lugar de hacer su parte de las tareas familiares, lo mejor para ella, y para los demás miembros de la familia, no es una actitud de amor y perdón paternal. Al contrario, será conveniente, para ambos, hacerle saber que la próxima vez que quiera que la lleve a casa de su amiga, quizá me encuentre demasiado ocupado. Puede que no me agrade decirselo, pero a ella le ayudará a darse cuenta de que los demás no existen sólo para su conveniencia.

En el conjunto de la sociedad, fuera de las relaciones familiares y personales, Golpe por Golpe desempeña un papel fundamental a la hora de regular nuestra manera de interactuar con los demás. Para aplicar Golpe por Golpe, sin embargo, la vida urbana moderna es un ambiente mucho más difícil que el mundo informatizado de los torneos de Axelrod. Sólo podemos aplicar la estrategia si sabemos quién coopera con nosotros y quién no. Los ordenadores no tienen problemas para determinar quién es el otro jugador, o qué está haciendo, pues el programa se lo dice. Esto

tampoco es un problema para Max y Lyn, con su relación estable, entregados a una tarea que fácilmente puede ocultarse. Pero incluso en una sociedad a pequeña escala hay espacio para sutiles formas de engaño. Los participantes en una excursión para recoger comida pueden zamparse tranquilamente, cuando nadie los vea, las bayas más sabrosas que encuentren. Sin embargo, enfrentarse a estas formas menores de engaño es poca cosa comparado con lo que tenemos que afrontar cada día en las grandes ciudades. La ciudad nos obliga asiduamente a interaccionar con gente a la que no habíamos visto antes y que, probablemente, no volveremos a ver; no puede sorprender que carezca de la confortable seguridad de la vida de pueblo, en la que nadie cierra las puertas con llave. Ni debería maravillarnos el hecho de que, cuando nos sentamos en caparzones protectores de acero y recorremos las carreteras a toda velocidad de una manera que, de por sí, es susceptible de matar o dañar a los demás, algunas personas se comporten de manera menos cooperadora que cuando tratan con otras personas cara a cara.

Podemos pensar en el sistema impositivo como un gigantesco Dilema del Prisionero que se repite cada año. Todos queremos que los servicios del Estado (al menos algunos) se financien con los impuestos, pero algunos preferirían no pagar su parte. La dificultad para aplicar Golpe por Golpe es que quienes no cooperan son difíciles de detectar. Así, no pagar tu justa parte de impuestos puede ser una estrategia ganadora que cualquiera puede seguir. Para cambiar esto debemos conseguir que la penalización sea tan grande que (teniendo en cuenta las posibilidades de detección) la evasión fiscal sea una apuesta que no merezca la pena. Podemos hacerlo bien incrementando la penalización, bien mejorando la tasa de detecciones, o haciendo ambas cosas a un tiempo. Si tenemos éxito eliminaremos por completo el Dilema del Prisionero. La penalización no tiene por qué ser estrictamente financiera. Añadir un escarmiento público a las multas puede hacer que no cooperar resulte aún menos atractivo. En otras circunstancias el escarmiento público puede bastar. Cambiar las penalizaciones no eliminará por completo la evasión fiscal: la gente

perpetra todo tipo de delitos cuyas consecuencias son, predeciblemente, perjudiciales para sus intereses. En muchos países, sin embargo, limitar los evasores fiscales a aquellos incapaces de determinar cuáles son sus intereses sería un avance significativo con respecto a la actual situación.

Buena parte de nuestro sistema de justicia puede explicarse de la misma manera. Al contrario de lo que suele creerse, la justicia no es un principio moral sacrosanto que nos impone un ser divino, ni está grabada en los fundamentos del universo. La justicia no es ni más ni menos que un juego de herramientas conceptuales para hacer que Golpe por Golpe funcione en el mundo real. Como tal, debe usarse con discreción. «Que se haga justicia aunque se desplomen los cielos» es un antiguo dicho que, sin embargo, reviste a la justicia de demasiada relevancia. De las circunstancias dependerá cuán absolutos debemos ser en lo tocante a la justicia. Si, como puede suceder en raras circunstancias, la justicia no funciona para beneficio de nadie, adherirse a ella a corto o largo plazo carece de objeto.

En su compilación de conocimientos sobre los códigos morales de distintas sociedades, Westermack concluyó: «Corresponder a un beneficio o estarle agradecido a quien lo proporciona es, probablemente en todas partes, al menos bajo ciertas circunstancias, considerado un deber.»⁷ Este deber de gratitud nos lleva a corresponder en especie a los favores que se nos hacen; y las ideas sobre resentimiento moral, indignación moral, retribución y venganza sugieren cómo hemos de responder cuando alguien nos hace daño. Todas estas ideas son aspectos de la reciprocidad. La reciprocidad es, para Cicerón, «la primera exigencia del deber»,⁸ «el hilo único» de la senda confuciana⁹ y, según el sociólogo Alvin Gouldner, una de las pocas ideas morales de las que puede decirse que tienen aceptación universal en prácticamente todas las sociedades conocidas.¹⁰ (Como vimos en el capítulo 5, las obligaciones hacia la propia parentela, especialmente las de los padres hacia sus hijos, se ven también confirmadas en todas las sociedades conocidas; el parentesco y la reciprocidad son los aspirantes más firmes, y quizá los únicos, al título de principio moral universalmente aceptado.)

A este respecto, la constancia de la naturaleza humana es más impresionante que las variaciones que a menudo señalan los relativistas éticos. Polibio, el historiador griego, escribió hace más de dos mil años que

... cuando un hombre que estaba en peligro ha recibido ayuda de otro y, en lugar de mostrar gratitud hacia su salvador, llega al extremo de intentar hacerle daño, está claro que la gente mostrará de manera natural su desagrado y se sentirá ofendida por semejante conducta, compartiendo el resentimiento de su prójimo herido, imaginándose ellos mismos en esa situación. De todo esto surge en todo el mundo una noción del significado y teoría del deber, que es el principio y el fin de la justicia.¹¹

En el genuino espíritu de Golpe por Golpe el célebre código de Hammurabi, de Babilonia, proclamaba que la justicia consistía en «ojo por ojo y diente por diente». (La regla sólo era válida para los miembros de la aristocracia; las heridas a esclavos y personas libres se reparaban con multas.)¹² Sin embargo, ¿arrancarle el ojo al culpable es una compensación apropiada por la pérdida del propio ojo? Aquí comenzamos a debatir qué es y qué no es justo. Quizá no quiera arrancarte el ojo, sino que prefiera otra compensación más útil por la herida que me has causado. ¿Qué pasa si, en lugar de sacarme el ojo, has provocado un fuego que quemó mi cosecha y no posees una cosecha propia? Incluso si tenemos un concepto consensuado de lo que es justo, nuestra falta de imparcialidad aumenta la dificultad de aplicarlo. El sentimiento de que hemos sido estafados puede llevar a represalias que, a su vez, provocan represalias más serias hasta que, como las famosas familias Hatfield y McCoy, tengamos una disputa encarnizada que se extienda a lo largo de los años, e incluso a través de varias generaciones.¹³ Para evitar esto necesitamos un concepto de imparcialidad, y un sistema que llegue a decisiones imparciales sobre qué constituye un trato justo. A partir de aquí sólo hay un corto paso al hecho de que la sociedad se haga cargo y aplique algunos aspectos de la justicia, incluyendo la tarea de encargarse de que quienes cometan delitos graves sean castigados proporcionalmente.

4. TIENDA A PERDONAR

Golpe por Golpe significa estar siempre dispuesto a olvidar y perdonar el pasado. Por negro que sea el pasado de la otra parte, todo lo que hace falta para cooperar es un solo acto de cooperación por parte del otro. Esto facilita romper con pautas de recriminaciones mutuamente perjudiciales. También evita complicaciones, y facilita que la otra parte vea exactamente cuál es la política a seguir. En la vida real nos mostramos reacios a olvidar el pasado, porque sirve de guía para el futuro. Si la otra parte se ofrece a cooperar, tenemos que juzgar si su oferta es sincera. Cuando las pasadas iniciativas de cooperación se han visto seguidas por intentos de perjudicarnos, bien podemos mostrarnos reacios a comprometernos. Sin embargo, con esta reserva, el éxito de Golpe por Golpe evidencia el valor de estar abierto a la posibilidad de iniciar o reanudar una relación de cooperación mutuamente beneficiosa con aquellos que, en el pasado, no se han mostrado cooperativos.

5. NO SEA ENVIDIOSO

El factor final que contribuye al éxito de Golpe por Golpe es que no le importa que otras estrategias funcionen incluso mejor. Golpe por Golpe funcionó mejor en conjunto porque fomentaba situaciones de cooperación más a menudo que cualquier otra estrategia. De haber mostrado envidia hubiera intentado resarcirse de la ganancia que el otro jugador podría haber obtenido en aquella única ocasión en que Golpe por Golpe tuvo la iniciativa cooperadora y el otro jugador fue egoísta. Pero Golpe por Golpe podría haber hecho esto sólo siendo egoísta, y ello hubiese llevado a mutuas represalias y a menos interacciones cooperativas.

En un juego suma-cero mostrar envidia tiene sentido. Pero hasta el póquer es un juego suma-cero sólo en teoría y no siempre en la vida real. Si estamos más interesados en pasar una velada entretenida que en ganar o perder unos dólares, todos podremos ganar del juego, independientemente de su resultado. La vida no es un juego suma-cero.

Nos va mejor si no somos envidiosos. Esto es así, tanto psicológicamente como en términos de Golpe por Golpe. Estratégicamente, los mejores socios cooperativos que podemos tener son aquellos que se alegren de nuestro éxito tanto como del suyo. Así, la gente envidiosa es susceptible de perder muchas oportunidades de cooperación mutuamente beneficiosa. Quizá intenten mantener en secreto su naturaleza envidiosa, pero eso no es fácil. Incluso si lo logran, pagarán un precio psicológico. La envidia es una emoción nada agradable. Se opone intrínsecamente a la satisfacción, ya que es una preocupación por necesidades insatisfechas, y es muy improbable que esto lleve a la felicidad. Al describir a una persona envidiosa evocamos la imagen de alguien desdichado, incapaz de disfrutar de lo que tiene, obsesionado con lo que no tiene. En ocasiones, esto adopta formas extremas y lleva a la gente a causar su propia ruina. Dennis Levine, el banquero de Wall Street, parece haberse guiado por la envidia. Según un antiguo colega suyo en Drexel, Burnham Lambert, Levine «se quejaba sin cesar de que mientras él ganaba seis cifras sus clientes conseguían nueve. "A su lado —solía decir Levine—, me siento como un don nadie"». El modo cómo Levine intentó llevar sus ya amplios ingresos hasta la siguiente casilla provocó que él y aquellos con quienes intercambió información privilegiada terminaran en la cárcel.

No cabe duda de que la envidia es a veces una potente fuerza motivadora. Puede hacer que la gente luche por lograr posiciones elevadas, o por conseguir riqueza material. Sin duda éste es el motivo por el que sobrevive de una generación a otra, pese a sus obvias desventajas, tanto para la persona envidiosa como para las demás. Por desgracia, al ser una fuerza tan poderosamente motivadora, quienes quieren vendernos sus productos apelan a menudo, de manera sutil o no tan sutil, al elemento de envidia que hay en muchos de nosotros. Fomentan un clima de envidia y una concepción del interés personal basada en que nos valoremos en relación a los demás. Esto, a su vez, mina nuestra tendencia a cooperar para el beneficio mutuo.

Interés propio y ética: una conclusión provisional

Las sociedades desarrollan reglas éticas para que la cooperación sea más fiable y duradera. Los resultados benefician a todos los miembros de la sociedad, colectiva e individualmente. Adoptar una postura de entrada amistosa y cooperadora, entrar en una relación a largo plazo pero no dejarse explotar, ser directo y abierto y evitar la envidia, no son mandatos externos que nos ordenan controlar nuestras inclinaciones y apartarnos de la búsqueda de lo que nos conviene. Son sólidas recomendaciones para cualquiera que aspire a una vida feliz y plena como ser social.

Si ahora introducimos en esta imagen algunas conclusiones sobre la importancia ética de la familia y el parentesco a las que llegamos en el capítulo 5, veremos que buena parte de la ética encaja muy bien con una descripción evolucionista de nuestra naturaleza social. En algunas de las áreas fundamentales de la conducta ética, nuestros deseos y nuestra ética guardan armonía. En nuestra vida con la familia y los parientes, y con nuestros amantes, amigos, socios y colegas, el interés personal y la ética apuntarán a menudo en la misma dirección. De este modo podemos eliminar al menos parte del conflicto entre ética e interés personal. En esa medida, nuestra elección radical sobre cómo vivir resulta menos difícil. Podemos optar por llevar una vida ética y, al mismo tiempo, vivir de una manera que satisfaga muchas de nuestras necesidades como seres humanos. Por otro lado, las partes de la ética que hemos abordado en este capítulo y en el 5 no abarcan, en modo alguno, toda la ética. Los capítulos restantes analizan un aspecto diferente y mucho más exigente de la ética, y también algunas cuestiones más profundas sobre la verdadera naturaleza del interés personal.

CAPÍTULO 8

VIVIR ÉTICAMENTE

Héroes

El santuario Yad Vashem está situado en la cima de una colina, en las afueras de Jerusalén. Establecido por el gobierno israelí para conmemorar a las víctimas del Holocausto y a quienes las ayudaron, es también un museo y un centro de investigación. Al museo conduce una larga avenida flanqueada por árboles, Allée des Justes (Avenida de los Justos). Cada árbol conmemora a una persona no judía que arriesgó su vida para salvar a un judío durante el período nazi. Sólo se considera merecedores de figurar entre los Justos a quienes prestaron su ayuda sin esperar beneficio o recompensa. Antes de plantar un árbol, un comité especial, encabezado por un juez, examina atentamente todos los datos disponibles relativos al individuo cuya conmemoración se propone. A pesar de este estricto examen, la Avenida de los Justos no es lo bastante larga como para contener todos los árboles que hace falta plantar. Los árboles se desbordan hasta cubrir la ladera de una colina cercana. Ahora hay más de 6.000. Debe de haber muchos más salvadores de judíos, que nunca han sido identificados. Las estimaciones varían de 50.000 a 500.000, pero nunca lo sabremos con certeza. Harold Schulweis, que estableció una fundación que honra y ayuda a estas personas, ha señalado que no hay ningún Simon Wiesenthal que busque a quienes ocultaron, alimentaron y salvaron a los perseguidos. Yad Vashem, con un presupuesto limitado, sólo puede desempeñar un papel pasivo, examinando los datos sobre las personas nominadas por los supervivientes. Muchos de los

que fueron ayudados no sobrevivieron finalmente; otros prefieren no revivir tan dolorosos recuerdos y no se dan a conocer o, en cualquier caso, no serían capaces de identificar a sus salvadores.

Quizá la persona más famosa de las conmemoradas en Yad Vashem sea Raoul Wallenberg. En los primeros años de la Segunda Guerra Mundial, cuando los nazis extendían su dominio por toda Europa, Wallenberg era un hombre de negocios sueco que llevaba una vida acomodada. Puesto que Suecia era neutral, Wallenberg viajaba extensamente por toda Alemania y por su aliada, Hungría, para vender la línea de alimentos refinados que ofrecía su empresa. Sin embargo, se sentía perturbado por lo que veía y oía sobre la persecución de los judíos. Uno de sus amigos señaló que estaba deprimido y añadió: «Yo tenía la sensación de que él quería hacer algo más meritorio con su vida.» En 1944, las escasamente creíbles noticias sobre el exterminio sistemático de los judíos comenzaron a acumularse hasta tal punto que ya no se las podía ignorar. El gobierno estadounidense solicitó al gobierno sueco que, como país neutral, ampliara su personal diplomático en Hungría, donde aún había 750.000 judíos. Se pensó que un personal diplomático fuerte podría presionar de algún modo al gobierno húngaro, teóricamente independiente, para que impidiese la deportación de los judíos húngaros a Auschwitz. El gobierno sueco accedió. Se pidió a Wallenberg que fuera a Hungría. En Budapest descubrió que Adolf Eichmann, nombrado por Himmler para administrar la Solución Final, estaba dispuesto a demostrarle a sus superiores cuán implacablemente eficiente podía ser en la erradicación de la comunidad judía húngara. Wallenberg logró persuadir al gobierno húngaro de que se resistiera a las presiones nazis para deportar a más judíos, y durante un breve período pareció que podría volver a Suecia habiendo cumplido la misión. Entonces los nazis derrocaron al gobierno húngaro e instalaron en su lugar un régimen marioneta encabezado por Cruz de Flecha, el partido nazi de Hungría. Las deportaciones se reanudaron. Wallenberg extendió «pases suecos de protección» a miles de judíos, declarando que tenían parientes en Suecia y estaban bajo la custodia protectora del gobierno sueco.

En ocasiones, Wallenberg se interpuso entre los nazis y sus víctimas, alegando que los judíos estaban bajo la protección del gobierno sueco y que, para llevárselos, los nazis tendrían que matarle a él primero. A medida que el Ejército Rojo avanzaba hacia Budapest, la situación comenzó a deteriorarse. Otros diplomáticos neutrales se marcharon, pero seguía presente el peligro de que los nazis y sus marionetas de la Cruz de Flecha llevaran a cabo la masacre final del gueto judío. Wallenberg permaneció en Budapest, pese al riesgo de los bombardeos y la amenaza de las SS alemanas y los oficiales de la Cruz de Flecha, siempre dispuestos a disparar. Wallenberg se esforzó por llevar a los judíos a escondites más seguros y también hizo saber a los líderes nazis que si la masacre tenía lugar él se encargaría personalmente de que fueran ejecutados como criminales de guerra. Al final de la guerra, en Budapest seguían viviendo 120.000 judíos; directa o indirectamente, la mayoría le debía la vida a Wallenberg. Cuando terminaron los combates en Hungría, Wallenberg desapareció; se cree que fue asesinado, no por los alemanes o la Cruz de Flecha, sino por la policía secreta soviética.¹

Como Wallenberg, Oskar Schindler era un hombre de negocios, pero de carácter y orígenes muy distintos. Schindler era un alemán de Moravia, Checoslovaquia. Al principio partidario entusiasta de la causa nazi y de la incorporación de las provincias checas a Alemania, después de la invasión de los ejércitos nazis se desplazó a Polonia y se hizo cargo de una fábrica de Cracovia, antiguamente de propiedad judía, que producía utensilios de hierro esmaltado. Cuando los nazis comenzaron a llevar judíos de Cracovia a los campos de la muerte, Schindler protegió a sus trabajadores judíos, aduciendo que la fábrica producía materiales esenciales para el esfuerzo bélico. En los andenes del ferrocarril, cuando los judíos eran amontonados e introducidos en los vagones de ganado que los llevarían a los campos de exterminio, Schindler sobornaba o intimidaba a los oficiales de las SS para que liberaran a algunos prisioneros que, decía, pertenecían a la fábrica o poseían habilidades esenciales para su funcionamiento. Utilizaba su propio dinero para comprar en el mercado negro comida con

la que complementar las raciones insuficientes que recibían sus obreros. Incluso viajó en secreto a Budapest para reunirse con miembros de una red clandestina que podía transmitir al exterior noticias sobre el genocidio nazi. Hacia el final de la guerra, cuando el ejército soviético avanzaba a través de Polonia, Schindler trasladó su fábrica y todos sus trabajadores a un nuevo «campo de trabajo» que construyó en Brinnlitz, Moravia. Era el único campo nazi de toda Europa en el que los judíos no eran golpeados, tiroteados u obligados a trabajar hasta morir de hambre o agotamiento. Todo esto era muy arriesgado; en dos ocasiones Schindler fue arrestado por la Gestapo, pero con engaños logró recuperar la libertad. Hacia el final de la guerra, al menos 1.200 trabajadores judíos de Schindler habían sobrevivido. Sin Schindler, seguramente hubieran muerto.

Schindler ejemplifica cómo gente que habitualmente no da señales de especial distinción resulta capaz de altruismo heroico bajo circunstancias extremas. Schindler bebía mucho y le gustaba jugar. (En una ocasión, jugando a cartas con el brutal comandante nazi de un campo de trabajos forzados, apostó todas sus ganancias de la velada por la criada judía del comandante, diciendo que necesitaba una doncella bien entrenada. Ganó, y de este modo salvó la vida de aquella mujer.) Después de la guerra, la vida de Schindler siguió un curso nada distinguido, fracasando en una serie de negocios, desde la cría de pieles hasta la dirección de una fábrica de cemento.²

Las historias de Wallenberg y Schindler son muy conocidas, pero existen miles de personas anónimas que se arriesgaron y sacrificaron para ayudar a desconocidos. Los documentados en Yad Vashem incluyen: una pareja de Berlín con tres niños que desalojó una de las dos habitaciones de su casa para que una familia judía pudiese vivir en ella; un alemán adinerado que invirtió la mayor parte de su fortuna en ayudar a los judíos; y una holandesa madre de ocho hijos que, durante el invierno de 1944, cuando la comida escaseaba, pasó hambre y racionó la comida de sus hijos para que sus huéspedes judíos pudieran sobrevivir. Samuel Oliner era un muchacho de doce años cuando los nazis decidieron aniquilar el gueto de Bobowa, la pobla-

ción polaca donde vivía. Su madre le dijo que escapara; huyó del gueto y trabó amistad con una campesina polaca que, en otro tiempo, había hecho algún negocio con su padre. Ella le ayudó a adoptar una identidad polaca e hizo las gestiones para que trabajara como obrero agrícola. Cuarenta y cinco años más tarde, Oliner, entonces profesor de la Universidad Estatal de California, Hudson, fue coautor de *The Altruistic Personality*, un estudio de las circunstancias y características de quienes ayudaron y salvaron a judíos.³

Sé por mis propios padres, judíos que vivieron en Viena hasta 1938, que por cada uno de estos actos heroicos hay muchos menos dramáticos pero igualmente significativos, de altruismo. En la huida de mis padres de la Europa nazi, el altruismo de alguien que prácticamente era un desconocido resultó más efectivo que los lazos de parentesco. Cuando Hitler entró en Viena mis padres, que acababan de casarse, intentaron emigrar; pero ¿adónde podían ir? Para obtener visados de entrada en países como Estados Unidos y Australia hacía falta estar patrocinado por un residente, que había de garantizar que los nuevos emigrantes tendrían una buena conducta y no serían una carga para el Estado. Mi padre tenía un tío que, varios años antes, había emigrado a Estados Unidos. Le escribió pidiendo su patrocinio. Mi tío respondió que estaba más que dispuesto a patrocinar a mi padre pero que, puesto que no conocía a mi madre, ¡no le extendería su patrocinio! Desesperada, mi madre se dirigió a un australiano al que sólo había visto una vez, a través de un amigo común, cuando estaba en Viena como turista. Aquella persona no había visto nunca a mi padre, pero respondió inmediatamente a la petición de mi madre, gestionó los documentos necesarios, esperó a mis padres en el muelle cuando llegó el barco e hizo todo lo que pudo para que se sintieran a gusto en su nuevo país.

Por desgracia, los esfuerzos de mis padres para persuadir a mis abuelos de que se marcharan de Viena no fueron atendidos con la suficiente celeridad. Mi abuelo materno, por ejemplo, era maestro en el principal instituto académico de Viena, hasta que se ordenó el despido de todos los maestros judíos. A pesar de la pérdida del empleo, mi

abuelo creía que, como veterano de la Primera Guerra Mundial, herido en el campo de batalla y condecorado por su valor, él y su esposa estarían a salvo. Hasta 1943 siguieron viviendo en Viena, sometidos a condiciones cada vez más difíciles, hasta que fueron enviados a campos de concentración de los que sólo mi abuela materna sobrevivió. Incluso durante los años sombríos previos a 1943 sabemos por cartas enviadas a mis padres que algunos no judíos visitaban a mis abuelos, llevándoles noticias y dándoles alivio. Cuando mi abuelo se puso nervioso por conservar su espada ceremonial (desde hacía un tiempo los judíos tenían prohibido poseer armas), una amiga de mi madre ocultó la espada bajo su abrigo y la arrojó a un canal. Aquella mujer también era maestra; su negativa a unirse al partido nazi le impidió toda posibilidad de ascenso. Antiguos alumnos no judíos de mi abuelo siguieron visitándolo en su piso, y uno de ellos se negó a aceptar una cátedra universitaria para no verse obligado a apoyar las doctrinas nazis. Éstos no fueron actos heroicos, salvadores de vidas, pero tampoco carecían de riesgo. Lo que aquí importa es que toda la presión social sobre aquella gente la estaba empujando en la dirección opuesta: a apartarse de los judíos y, ciertamente, a no ayudarlos de ninguna manera. Sin embargo, hicieron lo que consideraban correcto, no lo más fácil ni lo más beneficioso.

Primo Levi era un químico italiano que fue enviado a Auschwitz por ser judío. Sobrevivió y escribió *Si esto es un hombre*, un revelador relato de su vida como esclavo cuyas raciones de comida era insuficientes para mantenerse vivo. Fue salvado de la muerte por Lorenzo, un italiano no judío que trabajaba para los alemanes como civil en un proyecto industrial en el que se hacía trabajar a los prisioneros. Considero oportuno cerrar esta sección con las reflexiones de Levi sobre lo que Lorenzo hizo por él:

En términos concretos, la historia se reduce a poca cosa: un trabajador civil italiano me llevó cada día, durante seis meses, un trozo de pan y los restos de su rancho; me dio un chaleco de su propiedad, lleno de zurcidos; en Italia escribió una postal por mí, y me hizo llegar la respuesta. Por todo

esto no pidió ni aceptó compensación alguna, porque era bueno y simple y no pensaba que tuviese que hacer el bien por una compensación [...] Creo que el continuar con vida se lo debo especialmente a Lorenzo; no tanto por su ayuda material, como por haberme recordado constantemente con su presencia, con su modo tan llano y fácil de ser bueno, que aún existía un mundo justo fuera de aquél, algo y alguien que todavía era puro e íntegro, no corrupto, no brutal, ajeno al odio y al miedo; algo muy difícil de definir, una remota posibilidad de bien, merced a la cual aún merecía la pena sobrevivir.

Los personajes de estas páginas no son hombres. Su humanidad está sepultada, o ellos mismo la han sepultado bajo una ofensa sufrida por ellos o infligida a otros. Los malignos y romos SS, los *kapos*, los políticos, los criminales, las personas destacadas, grandes y pequeñas, hasta los anónimos y esclavizados *häftlinge* (prisioneros), todos los peldaños de la demencial jerarquía creada por los alemanes se fraternizan paradójicamente en una unitaria desolación interna.

Pero Lorenzo era un hombre; su humanidad era pura e inmaculada, él estaba fuera de este mundo de negación. Gracias a Lorenzo logré no olvidarme de que también yo era un hombre.⁴

Un brote verde

Por supuesto, hemos de estar agradecidos por el hecho de que, hoy día, podamos ayudar a desconocidos sin temer la llamada de la Gestapo a nuestra puerta. No debemos imaginar, sin embargo, que la era del heroísmo ha quedado atrás. Quienes participaron en la «revolución de terciopelo» que derrocó al régimen comunista en Checoslovaquia y en el movimiento paralelo por la democracia que tuvo lugar en Alemania Oriental, corrieron grandes riesgos y no se vieron motivados por la posibilidad de obtener beneficios personales. Lo mismo puede decirse de los miles de personas que salieron a la calle para rodear el Parlamento ruso y defender a Boris Yeltsin en su resistencia al golpe con que los miembros de la línea dura pretendían deponer a Mijail Gorbachov. La imagen suprema contemporánea de este

tipo de valor no viene, sin embargo, de Europa, sino de China. Es una imagen que se vio en la televisión y los periódicos de todo el mundo: un estudiante chino de pie ante una columna de tanques que avanzaban hacia la plaza de Tiananmen.

En las democracias liberales, llevar una vida ética no implica esta clase de riesgos, aunque no escasean las oportunidades de comprometerse éticamente con causas justas. Mi implicación con el movimiento de liberación de los animales me ha puesto en contacto con miles de personas que, en base a la ética, han tomado una decisión fundamental: han cambiado su dieta, renunciado a la carne y, en algunos casos, decidido no usar ninguna clase de productos animales. Ésta es una decisión que cada día afecta a su vida. Es más, en una sociedad donde la mayoría de personas sigue comiendo carne, hacerse vegetariano afecta lo que los demás piensan de uno. Sin embargo, miles de personas han hecho esto no porque crean que estarán más sanos o vivirán más con esa dieta —aunque puede que así sea— sino porque se convencieron de que el modo de tratar a los animales cuando son criados para servir de alimento no tiene justificación ética. Por ejemplo, la señora A. Cardoso me escribió desde Los Ángeles:

Recibí su libro *Liberación de los animales* hace dos semanas [...] Pensé que le gustaría saber que de la noche a la mañana cambió mi modo de pensar y que al instante modifiqué mis hábitos alimenticios haciéndome vegetariana [...] Gracias por hacerme consciente de mi egoísmo.

He recibido muchas cartas como ésta. Algunos de sus autores no habían sentido un especial interés por el trato hacia los animales hasta que, de manera más o menos accidental, entraron en contacto con el tema. Un ejemplo de esto es la carta de Alan Skelly, un profesor de instituto de las Bahamas:

Como profesor de instituto se me pidió que participara en la enseñanza general impartida hasta el undécimo grado. Se me pidió que preparara tres clases consecutivas sobre cualquier tema social. Un niño de la clase de mi esposa le

había dado a ésta un opúsculo titulado «Derechos de los animales». Escribí a la organización People for the Ethical Treatment of Animals (Gente en pro de un tratamiento ético para los animales), radicada en Washington, DC, y recibí el vídeo *Derechos de los animales*. Este vídeo tuvo tal impacto en mi esposa y en mí que ahora somos vegetarianos y estamos comprometidos con la liberación de los animales. También me enviaron un ejemplar de su libro *Liberación de los animales* [...] Quiero decirle que, catorce años después de la publicación de su libro, es usted responsable de nuestra radicalización y compromiso con la liberación de los animales. Quizá cuando, el próximo mes, exhiba el vídeo a cien alumnos de undécimo grado pueda ampliar el compromiso ético de otros.

Algunas personas que me escriben explican las dificultades concretas que han tenido: cómo no pueden encontrar botas que no sean de cuero, o no ven una alternativa práctica a matar los ratones que entran en su casa. Un hombre que tenía una tienda de pieles y cuero cuando se convenció de que no debemos matar a los animales por su piel, tuvo problemas para convencer a su socio de que debían cambiar su línea de negocio. Otros quieren saber con qué pueden alimentar a sus perros y gatos, o si en mi opinión las gambas pueden sentir dolor. Algunos practican su nueva dieta en solitario, mientras que otros trabajan conjuntamente con grupos que intentan cambiar el modo de tratar a los animales. Algunos arriesgan su propia libertad, irrumpiendo clandestinamente en laboratorios para documentar el dolor y el sufrimiento que en ellos tiene lugar, y quizá para liberar a algunos animales. Todos aportan importantes pruebas de que la discusión ética puede cambiar la vida de las personas. Una vez se han convencido de que es deplorable criar gallinas en pequeñas jaulas de alambre para producir huevos a menor coste, o poner cerdos en estrechas casillas que les impidan moverse, las personas suelen asumir una revolución moral en sus vidas.

La liberación de los animales es una de las muchas causas que se apoyan en la disposición de la gente a asumir un compromiso ético. Para dos americanos *gay* la causa fue el estallido del sida. Jim Corti, un enfermero, y Martín Dela-

ney, un consultor de empresa, se sintieron horrorizados al descubrir que las disposiciones legales americanas impedían a sus amigos seropositivos recibir fármacos nuevos que parecían ofrecer alguna esperanza a los afectados de sida. Fueron en automóvil a México, donde los medicamentos estaban disponibles, y los introdujeron de contrabando en Estados Unidos. No tardaron en verse dirigiendo una operación ilegal de alcance mundial, contrabandeando fármacos y combatiendo las burocracias gubernamentales que intentaban proteger a quienes morían de enfermedades incurables de fármacos cuya efectividad o seguridad no estaba demostrada. Con el tiempo, después de asumir considerables riesgos y trabajar duramente, lograron cambiar la política gubernamental para que los pacientes de sida —y aquellos que padecían enfermedades terminales— tuvieran un acceso más rápido a los tratamientos experimentales.⁵

La lucha proteccionista más memorable de Australia tuvo lugar en 1982 y 1983, cuando 2.600 personas se sentaron delante de los *bulldozers* que se utilizaban para iniciar la construcción de una presa en el río Franklin, en el sudoeste de Tasmania. El Franklin era el último río salvaje de Tasmania, y la presa, que se construía para producir electricidad, hubiera inundado desfiladeros y rápidos espectaculares, hubiese barrido yacimientos del pasado aborigen y destruido pinos *huon* que habían tardado 2.000 años en crecer, además de ahogar a los animales de los bosques. Los activistas acudieron de toda Australia, y algunos tuvieron que recorrer miles de kilómetros desde Queensland y Australia Occidental, costeándoselo de su bolsillo. Había maestros, médicos, funcionarios, científicos, granjeros, oficinistas, ingenieros y taxistas. Casi la mitad fueron arrestados por la policía, en su mayoría acusados de allanamiento. Un equipo de veinte abogados voluntarios colaboró en los procedimientos judiciales. Casi 450 personas se negaron a aceptar las condiciones de libertad bajo fianza y pasaron entre dos y veintiséis días en la cárcel. El profesor David Bellamy, el botánico inglés de fama mundial, dio la vuelta al mundo para participar en el bloqueo, y fue también arrestado. Entrevistado más tarde en el calabozo de la policía local, declaró:

Ha sido el acontecimiento más edificante en que he participado nunca, ver una mezcla social tan amplia manifestándose pacíficamente bajo un clima bastante inhóspito contra la destrucción de algo en lo que todos creían.⁶

El compromiso ético, por fuerte que sea, no siempre sale recompensado, pero esta vez sí. El bloqueo convirtió la presa del Franklin en un tema nacional y contribuyó a la elección de un gobierno federal laborista que se comprometió a detener el proyecto. El Franklin sigue fluyendo libremente.

Estas emocionantes luchas ejemplifican un aspecto del compromiso de vivir éticamente; pero concentrarse demasiado en ellas sería desorientador. La ética se presenta en nuestras vidas bajo formas más normales y cotidianas. Mientras escribía este capítulo, el correo me trajo el boletín de la Australian Conservation Foundation, el grupo de presión conservacionista más importante de Australia. Incluía un artículo del coordinador de la Fundación para la recaudación de fondos, en el que informaba sobre un viaje que hizo para agradecer la colaboración de un hombre que había enviado regularmente donaciones de mil dólares o más. Cuando llegó a la dirección indicada pensó que se trataba de un error: estaba delante de una casa suburbana muy modesta. Pero no había error: David Allsop, un empleado del Departamento de Obras Públicas, dona el 50 % de sus ingresos a campañas de protección del medio ambiente. David había participado previamente en algunas campañas y dijo que sentía una honda satisfacción por proporcionar apoyo financiero que permitiera a otros participar en las campañas.⁷

Hay algo edificante en el compromiso ético, compartamos o no los objetivos. Sin duda, algunos lectores de estas páginas pensarán que no es correcto liberar a los animales de los laboratorios, independientemente de lo que los animales puedan sufrir; otros pensarán que todo el mundo debería acatar las decisiones de los órganos de planificación del Estado sobre si una nueva presa debe o no seguir adelante. Estas personas quizá piensen que quienes adoptan una postura opuesta no proceden éticamente. Sin em-

bargo, deberían ser capaces de apreciar el compromiso desinteresado de quienes participan en esas acciones. En la controversia sobre el aborto, por ejemplo, puedo reconocer como éticas las acciones de quienes se oponen al aborto, aun cuando esté en desacuerdo con ellos en lo referente al punto a partir del cual debería protegerse la vida humana y deploro su insensibilidad frente a los sentimientos de las jóvenes embarazadas que son acosadas cuando van a las clínicas donde se practican abortos.

En contraste con la mayoría de los ejemplos ofrecidos hasta ahora, consideraré algunos en los que la acción desinteresada y ética constituye un acontecimiento más discreto, más cotidiano, pero no por ello menos significativo. Maimónides, el gran pensador moral judío de la Edad Media, trazó una «escala de oro de la caridad». El nivel más bajo de caridad, dijo, es dar con reluctancia; el segundo nivel más bajo es dar alegremente pero no en proporción a la desdicha de la persona necesitada; el tercer nivel es dar alegre y proporcionalmente, pero sólo respondiendo a una petición; el cuarto es dar alegre, proporcionalmente y sin que medie petición, pero poniendo el donativo en manos de la persona necesitada, provocando así que se avergüence; el quinto es dar de manera que uno no sepa a quién beneficia, aunque los beneficiarios sí conozcan a su benefactor; el sexto es saber a quién beneficiamos, pero sin que los beneficiarios nos conozcan; y el séptimo es dar de manera que no sabemos a quién beneficiamos y los beneficiarios no saben quién es su benefactor. Por encima de este meritorio séptimo nivel Maimónides situaba sólo la anticipación de la necesidad de caridad y su prevención ayudando a otros a ganarse la vida, de manera que no necesiten en absoluto de la caridad.⁸ Resulta llamativo que, ochocientos años después de que Maimónides jerarquizara la caridad de esta manera, muchos ciudadanos de a pie participen en lo que él clasificaría como el nivel más alto de caridad, al menos allí donde la prevención no es posible. Esto sucede en los bancos voluntarios de sangre que —en Gran Bretaña, Australia, Canadá y muchos países europeos— son la única fuente de la ingente cantidad de sangre humana que se necesita para fines médicos. Ya he mencionado breve-

mente, en el capítulo 5, este extendido ejemplo de conducta ética. La donación de la sangre es, en cierto sentido, muy íntima (la sangre que fluye en mi cuerpo estará más tarde en el cuerpo de otro); y, en otro sentido, es una donación muy remota (jamás sabré quiénes reciben mi sangre, ni esas personas sabrán de dónde procede la sangre). Es relativamente fácil donar sangre. Toda persona sana, rica o pobre, puede ser donante, sin riesgo. Sin embargo, para el receptor, el don puede ser tan precioso como la vida misma.

Es cierto que sólo una minoría de la población (en Gran Bretaña sólo el 6 % de las personas aptas para ello) llega a ser donante.⁹ Es también cierto que dar sangre no es un sacrificio excesivo. Lleva cerca de una hora, conlleva un ligero pinchazo y puede hacer que uno se sienta ligeramente débil durante unas horas, pero eso es todo. ¿Cuántas personas, podría preguntar un escéptico, estarían dispuestas a hacer un verdadero sacrificio para que un desconocido pueda vivir?

Si sufrir anestesia y pasar una noche en el hospital constituye un verdadero sacrificio, sabemos que centenares de miles de personas están dispuestas a hacerlo. En los últimos años se han establecido registros de donantes de médula ósea en 25 países. En Estados Unidos, unas 650.000 personas se han registrado, y 1.300 han hecho donaciones. Las cifras de otros países son comparables. Por ejemplo, en Francia se han registrado 63.000 personas, y 350 han donado; en Inglaterra se han registrado 180.000 personas, y hasta la fecha se han realizado 700 donaciones; en Canadá hay 36.000 personas registradas, y 83 han donado, mientras que en Dinamarca se llega a las 10.000 personas registradas, con 5 donaciones. Aproximadamente 25.000 australianos se han apuntado en el registro de donantes de médula ósea y, en el momento de escribir este libro, 10 ya han donado médula.¹⁰ Con reposada deliberación, en una situación ajena al nacionalismo o la histeria bélica, y sin perspectivas de una recompensa tangible, numerosos ciudadanos de a pie están dispuestos a hacer considerables esfuerzos para ayudar a un desconocido.

No debería sorprendernos esta disposición a ayudar. En palabras del autor americano Alfie Kohn, incluidas en un alegre libro titulado *The Brighter Side of Human Nature*:

Lo que aparece en el periódico es el acto heroico (Hombre se sumerge en estanque para salvar a un niño en peligro), relegando las decenas de conductas prosociales menos memorables que cada uno de nosotros contempla o lleva a cabo cada semana. Según mi experiencia, los coches no se quedan atascados en el hielo durante mucho tiempo antes de que alguien se detenga a echar una mano. Alteramos nuestros horarios para visitar a amigos enfermos, nos detenemos para orientar a viajeros perdidos, preguntamos a gente que llora si podemos hacer algo para ayudar [...] Todo esto, hay que recalcar, es especialmente notable a la luz del hecho de que se nos socializa en una ética de individualismo competitivo. Como un brote verde que se abre camino hacia la luz entre las losas de cemento de una acera urbana, las pruebas de la solidaridad humana desafían la ambivalencia —si es que no la abierta actitud disuasora— de esta cultura acerca de ella.¹¹

Innumerables organizaciones caritativas voluntarias dependen de donaciones públicas, y la mayoría también cuenta con algo que para muchos es todavía más difícil de dar: nuestro tiempo. Encuestas realizadas en Estados Unidos indican que casi el 90 % de los norteamericanos da dinero para caridad, incluyendo 20 millones de familias que dan al menos un 5 % de sus ingresos. Ochenta millones de norteamericanos —casi la mitad de la población adulta— ofrecen parte de su tiempo, habiendo contribuido con un total de 15.000 millones de horas de trabajo voluntario en 1988.¹²

También procedemos éticamente como consumidores. Cuando el público supo que el uso de aerosoles con productos CFC perjudica la capa de ozono, la venta de dichos productos bajó significativamente, antes de que entrara en vigor ninguna medida legal para reducir su uso. Los consumidores se habían tomado la molestia de leer las etiquetas y de elegir productos que no contuvieran los productos químicos dañinos, aun cuando cada uno de ellos podría haber optado por no preocuparse. Una destacada agencia de publicidad, J. Walter Thompson, sondeó a los consumidores norteamericanos en 1990 y constató que el 82 % decía estar dispuesto a pagar más por productos benignos para el medio ambiente. Entre una tercera parte y la mitad declara-

ron haber tomado ya algunas decisiones medioambientales; por ejemplo, el 54 % había dejado de usar aerosoles.¹³

El Consejo de Prioridades Económicas es una organización estadounidense que valora a las empresas por su historial de civismo corporativo. Los aspectos valorados son: contribuir a obras de caridad, apoyar el progreso de las mujeres y miembros de grupos minoritarios, la mejora de los experimentos con animales y de los contratos militares, de la apertura a la comunidad, el control de la energía nuclear, de las relaciones con Sudáfrica, del impacto medioambiental y el aumento de los beneficios a la familia. Los resultados se publican anualmente en un libro en rústica que ha vendido 800.000 ejemplares. Presumiblemente, muchos de quienes adquieren este libro están interesados en apoyar a las empresas que tienen un buen historial en estos temas.

Muchos de los millones de clientes que han contribuido a hacer de The Body Shop una exitosa cadena internacional de cosméticos acuden allí porque saben que, cuando compran cosméticos, no están apoyando los experimentos con animales o provocando daños al medio ambiente. Partiendo de unos inicios modestos, la organización ha crecido un promedio de un 50 % anual, y las ventas rondan ahora los 150 millones de dólares al año. De igual modo, las mutualidades que limitan sus inversiones a empresas que satisfacen pautas éticas se han vuelto más importantes en la última década, a medida que la gente se preocupa por el impacto ético de sus inversiones y no sólo en los dividendos financieros que pueden obtener.¹⁴

Estos ejemplos de conducta ética se han centrado en actos éticos que ayudan a desconocidos, o al conjunto de la comunidad, o a animales o a la preservación de las zonas naturales, porque éstos son los actos que resulta más fácil identificar como altruistas, y por tanto como éticos. Sin embargo, la mayor parte de nuestra vida cotidiana, y por tanto la mayor parte de nuestras decisiones éticas, tiene que ver con personas con las que mantenemos alguna relación. La familia es el escenario de muchas de nuestras decisiones éticas; también lo es nuestro lugar de trabajo. Cuando hemos entablado relaciones humanas de larga du-

ración resulta menos fácil ver claramente si lo que hacemos es porque está bien, o porque queremos, por diversos motivos, mantener la relación. Quizá sepamos también que la otra persona tendrá oportunidades de corresponder nuestros actos —de ayudarnos o de hacernos la vida difícil— según cómo nos comportemos hacia él o ella. En tales relaciones, la ética y el interés personal están inextricablemente entrelazados, junto al amor, el afecto, la gratitud y muchos otros sentimientos humanos fundamentales. Pero el aspecto ético sigue siendo importante.

¿Por qué la gente actúa éticamente?

En el capítulo 5 aludí a la opinión cínica según la cual basta con sondear lo bastante hondo para descubrir que el interés personal acecha en algún lugar bajo la superficie de todo acto ético. En contraste con esta opinión, vimos que la teoría evolucionista, debidamente entendida, predice que nos preocuparemos por el bienestar de nuestros parientes, de los miembros de nuestro grupo y de aquellos con quienes establezcamos relaciones de reciprocidad. Ahora hemos visto que mucha gente actúa éticamente en circunstancias que no pueden explicarse de ninguna de estas maneras. Oskar Schindler no velaba por sus intereses, ni por los de sus parientes o los de su grupo, cuando sobornó y engatusó a los oficiales de las SS para impedir que los prisioneros judíos fuesen deportados a los campos de la muerte. Para un próspero empresario alemán no judío, los abyectos e indefensos prisioneros de las SS difícilmente podían ser sujetos prometedores con los que iniciar una relación recíproca. (La vida real da giros impredecibles: muchos años después de la guerra, cuando Schindler luchaba por abrirse camino, algunas de aquellas personas cuyas vidas había salvado pudieron ayudarle; pero en 1942, lo más prudente que Schindler podría haber hecho hubiera sido ocuparse de sus negocios, o relajarse con el vino, las mujeres y el juego, que tanto le gustaban.) Argumentos similares podrían esgrimirse de otros salvadores en miles de casos bien documentados. Sin embargo, podemos ilustrar

suficientemente la idea, con el ejemplo más trivial de las donaciones de sangre. Puesto que se trata de una actitud que sigue prosperando, es más fácil de investigar.

En un espléndido libro titulado *The Gift Relationship*, Richard Titmuss, distinguido investigador social británico, publicó los resultados de un estudio que abarcaba a casi 4.000 donantes de sangre británicos. Preguntó a su muestra de donantes por qué habían dado sangre la primera vez, y por qué siguieron dándola. De manera abrumadora, personas de todos los niveles de educación e ingresos contestaron que sólo intentaban ayudar a los demás. He aquí el ejemplo de una joven casada que trabajaba como operadora de maquinaria:

No se puede comprar sangre en los supermercados o las tiendas. La propia gente debe donarla, los enfermos no pueden salir de la cama y pedirte medio litro para salvar la vida, así que me presenté con la esperanza de ayudar a alguien que necesitara sangre.

Un trabajador de un servicio de mantenimiento dijo simplemente:

Ningún hombre es una isla.

Un gerente de banco escribió:

Me pareció que era una pequeña contribución que podía hacer al bienestar de la humanidad.

Y una pensionista viuda contestó:

Porque tengo la suerte de gozar de buena salud y me gusta pensar que mi sangre puede ayudar a que alguien recupere la salud, y me pareció que era un servicio maravilloso en el que participar.¹⁵

Aristóteles sugirió que nos hacemos virtuosos practicando la virtud, de la misma manera que nos convertimos en intérpretes de lira, una especie de arpa antigua, tocando la lira. En algunos aspectos ésta parece una idea extraña,

pero se ve corroborada por otras investigaciones sobre los donantes de sangre. El profesor Ernie Lightman, de la Universidad de Toronto, examinó a 2.000 donantes voluntarios de sangre y comprobó que su primera donación se había visto estimulada por algún acontecimiento externo, como el llamamiento de un banco de sangre para reunir más donantes, el que amigos o colegas estuvieran donando, o la conveniencia de un lugar donde donar. Con el paso del tiempo, sin embargo, estas motivaciones externas perdieron importancia e «ideas como un sentido del deber, y apoyo a la labor de la Cruz Roja, junto a un deseo general de ayudar» cobraron relevancia. Lightman concluye que «con la repetida realización a lo largo del tiempo de un acto voluntario, el sentimiento de obligación personal y moral adquiría una importancia cada vez mayor». Los investigadores de la Universidad de Wisconsin también han estudiado la motivación de los donantes de sangre, constatando que cuantas más donaciones han hecho menos susceptibles son de decir que se sintieron motivados a ello por las expectativas de otros, y es más probable oírles decir que los motivó un sentimiento de obligación moral y de responsabilidad hacia la comunidad. Así pues, quizá Aristóteles estuviera en lo cierto: cuanto más practicamos la virtud, por la razón que sea, más probable es que nos volvamos realmente virtuosos.¹⁶

Es fácil reconocer el carácter ético de la acción altruista, pero buena parte de la conducta ética es compatible con el cuidado de los propios intereses. He aquí un último ejemplo, esta vez de mi propia experiencia. En mi adolescencia, durante las vacaciones estivales trabajaba en la oficina de mi padre. Se trataba de un pequeño negocio familiar de importación de café y té. Entre la correspondencia que debía leer se encontraban, ocasionalmente, cartas que mi padre enviaba a los exportadores de quienes había comprado la mercancía, recordándoles que aún no había recibido la factura de productos enviados hacía bastante tiempo. A veces, dado el lapso de tiempo transcurrido, estaba claro que algo se había traspapelado en la sección de «cuentas pendientes» de la empresa exportadora. Si los exportadores eran firmas grandes, quizá nunca hu-

bieran reparado en el error; para nosotros, en cambio, puesto que trabajábamos con unos márgenes brutos del 3 %, uno o dos envíos «gratis» nos hubieran reportado más beneficios que un mes de negocio normal. Así pues, le pregunté a mi padre por qué no dejar que los exportadores se ocupasen de sus propios problemas. Si se acordaban de reclamar su dinero, pues muy bien; si no, ¡mejor todavía! Me contestó que la gente decente no hacía negocios de aquella manera; y, en cualquier caso, enviar aquellos recordatorios creaba un clima de confianza, vital para cualquier relación comercial, que a largo plazo redundaría en beneficio nuestro. Su respuesta, en otras palabras, oscilaba entre referencias a un ideal ético de cómo debe uno comportarse (en qué consiste ser virtuoso en los negocios, se diría) y una justificación en términos de interés personal a largo plazo. A pesar de esta ambivalencia, mi padre actuaba claramente de manera ética.

En nuestra vida diaria la ética está en todas partes. Subyace a muchas de nuestras decisiones, sean personales o políticas, o crean un puente entre el espacio que separa ambas. En ciertas ocasiones la ética nos viene de manera fácil y natural; en otras, puede ser muy exigente. Pero la ética irrumpe en nuestra vida consciente sólo de manera ocasional, y a menudo de un modo confuso. Si hemos de realizar elecciones radicales adecuadamente meditadas, primero debemos ser conscientes de las ramificaciones éticas de nuestro modo de vivir. Sólo entonces es posible convertir la ética en una parte más consciente y coherente de la vida cotidiana.

CAPÍTULO 9

LA NATURALEZA DE LA ÉTICA

Una perspectiva más amplia

Quienes actúan éticamente defienden un modo alternativo de vida que se opone a la satisfacción acumulativa y limitada del interés personal que, como hemos visto, ha llegado a dominar Occidente y ya no cuenta con oposición en los antiguos países comunistas. Quisiera analizar por qué alguien podría elegir esta alternativa ética. Sin embargo, antes de abordar la cuestión, aclararemos en qué consiste actuar éticamente. A menudo, la naturaleza de la ética no es correctamente comprendida. La ética no puede reducirse a un simple conjunto de reglas como «no mientas», «no mates» o «mantén relaciones sexuales sólo con tu consorte». Las reglas son útiles para educar a los niños y constituyen una guía conveniente cuando resulta difícil pensar detenida y reposadamente. En cierto modo, son como recetas. Si eres un cocinero sin experiencia, las recetas son esenciales; incluso un cocinero experimentado debe seguirlas normalmente, pero un buen cocinero sabe cuándo y cómo adaptarlas. Así como no hay libro de cocina que abarque todas las circunstancias en que se necesita preparar una comida apetitosa, también la vida es demasiado variada para que un conjunto finito de reglas constituya una fuente absoluta de sabiduría moral.

Esta analogía no debería llevarse demasiado lejos. Puede pasar un tiempo antes que un *chef* en ciernes llegue al punto en que pueda valorar una receta y decidir cómo puede mejorarse. Sin embargo, en materia de ética, todos estamos facultados para pensar por nuestra cuenta. Con

frecuencia, las reglas morales que todavía se enseñan en muchas sociedades no son las que más falta nos hacen para educar a nuestros hijos. La tensión entre interés personal y ética, que constituye el núcleo de este libro, existe independientemente de la ética religiosa, en particular de la ética cristiana; sin embargo, el énfasis que tradicionalmente el cristianismo ha puesto en negar los inofensivos placeres corporales, en especial los sexuales, es en buena parte responsable de haber incrementado esa tensión hasta tal límite que, en mucha gente, ésta ha llegado a alcanzar su punto de ruptura, dando por resultado o un abandono de la ética o un sentimiento de culpa y corrupción.

Hoy día, se habla mucho sobre la decadencia de la ética. Muy a menudo, lo que verdaderamente se quiere decir es que ha habido una tensión en el seguimiento de ciertas reglas éticas. Ignoro si realmente esto se ha producido. (¿Hay alguien que lo sepa? Sin duda alguien puede mostrar un estudio que confirme que hoy día hay más gente que miente que hace diez años; aunque quizá lo que suceda es que la gente se ha vuelto más honrada a la hora de decir que miente.) En cualquier caso, si se ha producido tal tensión, ello no significa necesariamente una decadencia de la ética, sino sólo que ha declinado el cumplimiento de esas reglas. ¿Eso es bueno o malo? Depende. ¿La gente viola esas reglas porque no le importa la ética y sólo le interesa satisfacer sus deseos inmediatos? ¿O las viola porque comprende que, en ciertas circunstancias, obedecer la regla puede causar más mal que bien a ciertas personas? Éste sería también un proceder ético.

También se dice a menudo que «la ética está muy bien en teoría, pero no sirve en la práctica». No obstante, no podemos darnos por satisfechos con una ética inaplicable al desorden de la vida cotidiana. Si alguien propusiera una ética tan noble que intentar vivir según sus dictados acarrearase un desastre para todo el mundo, entonces tal ética *no* sería noble en absoluto, sino estúpida y debería ser rechazada. La ética es práctica, o no es verdaderamente ética. Si no es buena en la práctica, tampoco es buena en teoría. Desprenderse de la idea de que una vida ética debe necesariamente consistir en la obediencia absoluta a un conjunto

breve y simple de reglas morales facilita evitar la trampa de una ética inviable. Una comprensión de la ética que nos permita tener en cuenta las circunstancias especiales en que nos encontramos es ya un gran paso hacia la obtención de una ética útil para guiar nuestras vidas.

Así pues, no debe pensarse que abordar éticamente la vida consiste en que, cada vez que pensamos en pasárnoslo bien, de algún rincón de la mente surge la imagen de una tablilla de piedra con un mandamiento que dice «¡No lo harás!», y tampoco que se trata de un ideal abstracto sin relación alguna con lo que hacemos aquí y ahora. Por tanto, ¿cómo *deberíamos* concebir una vida ética? Deberíamos concebirla como aquella que resulta de una elección positiva de objetivos y de los medios para obtenerlos. Sin embargo, esto sigue siendo muy vago. ¿Qué sucede si mi objetivo es llevar una vida de lujo y despreocupación? ¿Ése es un objetivo ético? Si no lo es, ¿por qué motivo? Si lo es, ¿es también ético cualquier medio que utilice para conseguir mi objetivo?

Supongamos que mi objetivo es la felicidad. Sigo este objetivo de manera eficiente. ¿Estoy llevando una vida ética? En otras palabras, ¿puedo ser a la vez puramente egoísta y ético? He aquí una razón —no necesariamente la única— para decir que quizá no pueda serlo. Al buscar mi felicidad puedo interferir en otros que busquen la suya. Quizá ni siquiera haya pensado en esta posibilidad. O, habiendo pensado en ello, lo he descartado por irrelevante, pues, después de todo, lo que me preocupa es *mi* felicidad. En ambos casos no he tomado una decisión ética. Actuar éticamente es hacerlo de una manera que pueda ser recomendada y justificada ante los demás; ésa, al menos, parece una parte del significado del término. ¿Cómo puedo recomendar y justificar ante los demás acciones basadas sólo en el objetivo de incrementar mi propia felicidad? ¿Por qué otras personas deberían pensar que mi felicidad es más importante que la suya? Quizá coincidan en que tengo razones para buscar mi propia felicidad, pero ese mismo razonamiento les llevaría a buscar sus propios intereses, no los míos, y eso es precisamente lo que no quiero recomendarles, porque si son tan obcecados en la defensa

de sus intereses como yo en la de los míos, quizá interfieran en mi camino hacia la consecución de éstos.

El argumento que acabamos de exponer no prueba que sea *irracional* velar exclusivamente por los intereses personales, sin tener en cuenta el impacto que uno tenga en los demás. Sólo evidencia que llevar una vida así no puede ser ético. Puesto que esta conclusión depende del significado de la palabra «ética», no puede derivarse de ella ninguna recomendación sobre qué es o no es razonable o racional. Algunos filósofos han intentado sostener que hay algo ilógico en decir: «Sé que, éticamente hablando, debería hacer esto, pero soy incapaz de decidir si hacerlo o no.» Sin embargo, los argumentos que pretenden demostrar que esto es ilógico terminan siempre intentando deducir conclusiones sobre el significado de palabras como «bueno» o «debería». Ese truco concreto de nigromancia filosófica fue puesto en evidencia hace tiempo.¹ Puedes definir «bueno» o «debería» de la manera que te plazca. Siempre podría decir, sin incurrir en error lógico: «Si "bueno" significa eso, entonces prefiero no hacer lo que es bueno.» Decidir no prestar atención a las consideraciones éticas puede que no sea una decisión *sabia*, pero es muy distinto de decir que se trata de una decisión incoherente o que se contradice a sí misma.²

Vivir éticamente es pensar en cosas que están más allá de nuestros propios intereses. Cuando pienso éticamente, devengo un único ser, con necesidades y deseos propios, sin duda, pero que vive entre otros seres que también tienen necesidades y deseos. Cuando actuamos éticamente, deberíamos ser capaces de justificar lo que hacemos, y esta justificación debe ser tal que pueda convencer a cualquier ser razonable. Que éste es un requisito fundamental de la ética ha sido reconocido desde la Antigüedad, y por diferentes culturas,³ aunque ha recibido su forma más precisa de R. M. Hare, antiguo profesor de filosofía moral de la Universidad de Oxford. En palabras de Hare, si nuestros juicios han de ser morales, deben ser «universalizables». Con esto no quiere decir que deban sostenerse en todas las situaciones posibles, sino que debemos estar dispuestos a prescribirlos independientemente del papel que desempe-

ñemos, lo que incluye prescribirlos independientemente de si ganamos o perdemos con su aplicación. Esto significa que, al considerar si debería hacer algo debo imaginarme en la situación de todos los que han de verse afectados por mi acción (con las preferencias que ellos tengan). Al nivel más fundamental del pensamiento ético, debo considerar los intereses de mis enemigos tanto como los de mis amigos, y los intereses de los desconocidos como los de mis familiares. Sólo si, después de tener plenamente en cuenta los intereses y preferencias de toda esta gente, sigo pensando que la acción es mejor que cualquier otra alternativa, puedo genuinamente decir que debo llevarla a cabo. Al mismo tiempo, no debo ignorar los efectos a largo plazo de fomentar los lazos familiares, establecer y potenciar las relaciones recíprocas y de permitir a los que hacen el mal beneficiarse de sus malas acciones. En la vida cotidiana nadie puede llevar a cabo un proceso mental tan complejo cada vez que debe tomar una decisión moral; de aquí la necesidad de las reglas morales, no como depositarias de la verdad moral absoluta, sino como guías generalmente fiables en circunstancias normales. La explicación que Hare da de la naturaleza del pensamiento ético permite tener en cuenta todos los hechos relevantes a la conducta ética que abordamos en los capítulos anteriores, a la vez que nos muestran por qué el pensamiento ético limita el punto hasta el que podemos anteponer nuestras necesidades y nuestra felicidad —o la de nuestra familia, o incluso la de nuestra raza o nación— a la felicidad de todos los seres.⁴ Vivir éticamente es mirar el mundo con una perspectiva más amplia, y actuar en consecuencia.

El sexo de la ética

Decir que, en principio, los juicios éticos podrían ser aceptados por cualquiera suscita una cuestión muy debatida en la última década: ¿tiene sexo la ética? Durante mucho tiempo se ha pensado que existen diferencias en el modo que los hombres y las mujeres tienen de ver la ética. Durante buena parte de la historia se ha considerado que

la naturaleza de las mujeres respondía a lo que podríamos llamar virtudes domésticas, y que era menos apta para adoptar una perspectiva amplia. Así, en el *Émile*, Rousseau resume los deberes de una mujer: «La obediencia y la fidelidad que debe a su marido. La ternura y el cuidado que debe a sus hijos.»⁵ Los hombres, mas no las mujeres, deberían entender y participar en los asuntos cívicos y la política, porque «la razón de la mujer es práctica [...] La búsqueda de la verdad abstracta y especulativa; de los principios y axiomas de la ciencia, de todo lo que tiende a una amplia generalización, queda más allá del alcance de la mujer».⁶ Hegel adoptó un punto de vista similar: el juicio ético de las mujeres se limitaba a la vida ética habitual del hogar y la familia; el mundo de los negocios, de la sociedad civil y del abstracto dominio de la moralidad universal era para los hombres. Freud llevó esta tradición al siglo actual, diciendo que las mujeres «tienen menos sentido de la justicia que los hombres» y que «sus juicios se ven más a menudo influidos por sus sentimientos de afecto u hostilidad».⁷

Desde que en 1792 Mary Wollstonecraft escribió su pionera obra *Vindication of the Rights of Woman*, ha habido una rama del pensamiento feminista que defiende con vigor, oponiéndose a Rousseau y a quienes piensan como él, que no existen virtudes masculinas o femeninas: la ética es universal. Sin embargo, una rama muy distinta del pensamiento feminista se hizo notar en los primeros días de la lucha por el sufragio femenino. Al defender el voto de la mujer, algunas feministas sostenían que las mujeres poseen un modo distinto de abordar muchos problemas éticos y políticos, y que precisamente por este motivo su influencia debía notarse más en el terreno político. Según este razonamiento, la ambición y agresión masculinas son responsables de la locura de la guerra, con todo el sufrimiento que trae consigo. Las mujeres, por otra parte, tienden a velar más por la vida. En *Women and Labour* (1911), Olive Schreiner sugería que, al haber experimentado el embarazo, el parto y la cría de los hijos, las mujeres contemplan el «derroche» de vida que se produce en las guerras de un modo muy distinto al de los hombres.⁸

Tales opiniones se volvieron impopulares en los años setenta, durante el resurgir del moderno movimiento feminista, cuando toda alusión a una diferencia psicológica natural o innata entre los sexos resultaba ideológicamente sospechosa. Sin embargo, recientemente algunas feministas han rescatado la idea de que las mujeres ven la ética de un modo distinto del de los hombres. Buena parte del impulso detrás de este cambio procede del estudio de Carol Gilligan, *In a Different Voice: Psychological Theory and Women's Development*. Gilligan reaccionó contra la obra del psicólogo de Harvard Lawrence Kohlberg, que dedicó su vida activa al estudio del desarrollo moral de los niños. Preguntó a los niños qué harían en cierto número de dilemas morales, y puntuó su nivel de desarrollo moral en función de las respuestas recibidas. En uno de los dilemas, un hombre llamado Heinz tiene una esposa que morirá a menos que obtenga una medicina que su marido no puede pagar. El farmacéutico se niega a darle el medicamento a Heinz. ¿Tendría Heinz que robar el medicamento para salvar a su esposa? Jake, un niño de once años, contesta que Heinz tendría que robar la medicina y después afrontar las consecuencias. Jake, según Kohlberg, muestra así su comprensión de las reglas sociales y su habilidad para valorar el respeto a la propiedad y el respeto a la vida humana. Por otra parte, Amy, una niña de la misma edad que Jake, se centra más en la relación entre Heinz y su esposa, y también critica al farmacéutico por no ayudar a un enfermo agonizante. La niña sugiere que Heinz debería seguir intentando encontrar una solución con el farmacéutico, Kohlberg considera que la respuesta del niño indica un estadio más alto de desarrollo moral, pues aborda el problema a un nivel más abstracto y remite a un sistema de reglas y principios. Gilligan señala que Amy ve el universo moral de manera menos abstracta, más personal, enfatizando las relaciones y responsabilidades entre las personas. Esto puede diferir de cómo ve Jake la moralidad, pero no por ello es inferior, ni se encuentra en un estadio más bajo de desarrollo.⁹

En *Caring: A Feminine Approach to Ethics and Moral Education*, Nel Noddings defiende una postura similar a la

de Gilligan en ciertos aspectos. Sostiene que las mujeres muestran menos propensión que los hombres a ver la ética en términos de reglas y principios abstractos. Las mujeres, piensa Noddings, tienden a responder directamente a situaciones específicas en base a una actitud de cariño y solicitud. Para las mujeres, las relaciones que han entablado desempeñan un papel central en su percepción de la situación. Noddings desarrolla esta opinión convirtiéndola en una crítica a mi postura de que deberíamos extender el principio moral básico de consideración igualitaria de intereses a todos los seres que posean intereses, es decir, a todas las criaturas sensibles. Según Noddings, esto es un ejemplo de actitud abstracta y típicamente masculina hacia la ética: el enfoque femenino que ella abraza no nos conduciría a tener obligaciones con *todos* los animales, sino con algunos especímenes concretos, como nuestros animales de compañía, con los que tenemos relación. Por tanto, Noddings rechaza mi postura de que, allí donde existan alternativas adecuadas al consumo de carne animal, deberíamos ser vegetarianos. Noddings admite la reluctancia que uno podría sentir a comerse un animal de granja que tuviese nombre (por ejemplo, la vaca *Daisy*), pero que nuestra obligación de no comer animales no va más allá.¹⁰

En esto creo que Noddings anda desorientada, no sólo en sus juicios éticos sino también en su caracterización de un enfoque femenino de la ética. No puedo probar que Gilligan y Noddings estén equivocadas cuando afirman que las mujeres sienten menor inclinación que los hombres a pensar en términos de reglas y principios éticos abstractos, aunque la base de su afirmación es débil, y resulta irónico que no les falte mucho para coincidir con la postura claramente sexista de Rousseau de que las mujeres no razonan de manera abstracta.¹¹ Otras feministas adoptan una postura distinta. Alison Jaggar, por ejemplo, ha sostenido que «ética feminista» no equivale necesariamente a «ética femenina»; también rechaza el determinismo biológico recalando que no todas las mujeres son feministas, mientras que algunos hombres lo son.¹² En cualquier caso, en lo que se refiere a cómo vive uno, las mujeres no limitan sus preocupaciones éticas a aquellos aspectos con los que tienen re-

lación. Al contrario, algunos indicios sugieren que, si cabe, las mujeres tienen preocupaciones éticas *más* universales que los hombres y están más dispuestas a asumir un punto de vista a largo plazo. David Suzuki, el popular defensor del medio ambiente canadiense y figura de los medios de comunicación, señala en su libro *Inventing the Future* que, según su experiencia, «las mujeres tienen una representación desproporcionada en el movimiento ecologista». Lo mismo es cierto del movimiento de liberación de los animales. Desde el siglo XIX hasta la actualidad, las mujeres han tenido una clara superioridad numérica sobre los hombres en los grupos que intentan detener la explotación de los animales. Hace poco, en el grupo local en el que colaboro decidimos comprobar la proporción de sexos de sus miembros: para nuestra sorpresa, más del 80 % son mujeres. Esto despertó mi curiosidad, y escribí a People for the Ethical Treatment of Animals, una organización con sede en Washington, DC, que tiene más miembros que cualquiera de los grupos que militan por un tratamiento justo para los animales. Me contestaron que, tras examinar la lista de sus miembros, habían descubierto una similar preponderancia de las mujeres.¹³

Suzuki explica el gran número de mujeres presentes en el movimiento ecologista aludiendo a que las mujeres han sido excluidas de buena parte de las estructuras de poder de la sociedad, por lo que se interesan menos que los hombres en el *statu quo*. Esto significa, piensa Suzuki, que pueden ver con mayor claridad que los hombres la verdad que se esconde tras nuestros mitos sociales. Quizá hay algo de razón en esto, pero estar implicado en el movimiento ecologista también requiere una preocupación por el cuidado a largo plazo del planeta y las especies que lo habitan. Del mismo modo, la gente se siente atraída por el movimiento de liberación de los animales en gran medida porque se preocupa por el sufrimiento de los animales. ¿Es posible que, en conjunto, las mujeres se preocupen más que los hombres por el sufrimiento de los demás? ¿Son ellas, quizá, el sexo más ético? Todas las generalizaciones de este tipo tendrán sin duda sus excepciones, y deben ser tratadas con cautela, pero sospecho que en este caso concreto hay

algo de verdad. A diferencia de la política a nivel de grandes partidos, el éxito en las campañas por los animales ofrece escasas perspectivas de progreso profesional, y no aporta beneficios para los participantes, más allá de la conciencia de que han ayudado a reducir el sufrimiento de otros seres. Aunque sin duda caben otras explicaciones, la predominancia de mujeres en los movimientos ecologista y de liberación de los animales sugiere una mayor disposición a trabajar por objetivos más amplios, y no sólo para ayudarse a uno mismo y a la propia familia. Es interesante constatar que Carol Gilligan cita a una mujer que expresa exactamente este compromiso con una ética universal:

Tengo un sentimiento muy fuerte de ser responsable para con el mundo, de que no puedo limitarme a vivir para mi disfrute, sino que el mero hecho de vivir en el mundo me transmite la obligación de hacer lo que pueda, por poco que sea, para transformarlo en un lugar mejor en el que vivir.¹⁴

En los capítulos precedentes he subrayado la importancia de la familia, los parientes y las relaciones recíprocas. En la sección anterior de este capítulo he aludido también a la importancia de una perspectiva más amplia, y desarrollaré la idea en el próximo capítulo, pero esa perspectiva más amplia debe ser capaz de reconocer el lugar central que las relaciones personales tienen en una vida ética. La preocupación genérica por el mundo entero expresada en la última cita es exactamente lo que el mundo necesita si ha de superar sus problemas. La siguiente pregunta es: si alguien quiere decidir cómo vivir, y no posee todavía ese sentimiento de responsabilidad hacia el mundo, ¿existen buenas razones para que dicha persona asuma un compromiso ético tan universal?

Jesús y Kant: dos opiniones sobre por qué debemos vivir éticamente

Mi padre creía que recordar a sus proveedores que le enviaran las facturas era lo correcto, y que a la larga podía

resultar beneficioso. Ignoro si realmente pensaba que en cada caso era probable que aquello le trajese algún beneficio, o si se estaba refiriendo de un modo más general a las ventajas de adoptar una actitud de escrupulosa honestidad en el trato con los clientes. Ignoro también si había elegido la honradez porque creía que era la mejor actitud, o si la hubiera elegido aun en el caso de estar convencido de que, a largo plazo, perjudicaría su negocio.

Estas cuestiones reflejan una honda división en torno a cómo puede justificarse o recomendarse una vida ética cuando alguien se enfrenta a una elección radical sobre cómo vivir. Durante la mayor parte de la historia de la civilización occidental, el cristianismo ha monopolizado la justificación de por qué debemos hacer lo correcto. Su respuesta es que tenemos que hacer lo correcto en este mundo para que nuestro destino en el siguiente sea mejor. Los primeros cristianos no pensaban que este mundo tuviera, de por sí, mucha importancia. Esperaban que pronto terminara, creían que el día del Juicio Final estaba al caer. Después de todo, Jesús había dicho:

En verdad os digo que hay algunos entre los presentes que no gustarán la muerte antes de haber visto al Hijo del hombre venir a su reino.¹⁵

Y si esa predicción ya había resultado falsa para el final del primer siglo después de Jesucristo, los cristianos aún podían recordar su consejo:

Por eso vosotros habréis de estar preparados, porque a la hora que menos penséis vendrá el Hijo del hombre.¹⁶

Aunque la creencia en la inminencia de la segunda venida de Cristo retrocedió, permaneció la creencia de que este mundo sólo tiene significado como preparación para el siguiente, el mundo en que nos desprenderemos de nuestros cuerpos mortales y viviremos eternamente. El sentido de este mundo está, por tanto, en que es parte del plan de Dios. Nuestra función es actuar para mayor gloria de Dios. Si necesitamos más razones para conducirnos moralmente,

éstas pueden encontrarse fácilmente en la promesa de la dicha celestial que conseguiremos si así lo hacemos, y en la amenaza de tormentos infernales en caso contrario. Los cristianos modernos más sofisticados, que no ven con agrado una respuesta tan crudamente ligada al interés personal, a la pregunta de por qué hemos de hacer lo correcto suelen restar importancia a estas recompensas y castigos. Sin embargo, la esperanza de recompensa y la amenaza de castigo desempeñaron hasta hace muy poco un papel central en las enseñanzas cristianas. Todo comenzó con Jesucristo, a quien los Evangelios describen predicando una moral del interés personal. A menudo se nos dice que, en el célebre Sermón de la Montaña, Jesús dijo:

Quando hagas, pues, limosna, no vayas tocando la trompeta delante de ti, como hacen los hipócritas en las sinagogas y en las calles, para ser alabados por los hombres.

Esto podría sonar como una anticipación de la «escala de oro de la caridad» expuesta por Maimónides; pero el resto del pasaje, en el que Jesús dice por qué no deberíamos portarnos así, es menos edificante:

... en verdad os digo que ya recibieron su recompensa. Cuando des limosna, no sepa tu izquierda lo que hace la derecha, para que tu limosna sea oculta, y el Padre, que ve lo oculto, te premiará.¹⁷

A lo largo del sermón Jesús reitera el mismo mensaje: amar a tus enemigos, rezar en privado, perdonar los agravios que otros hayan cometido, ayunar, no juzgar a los demás y, de manera más general, hacer «la voluntad de mi padre celestial». En cada caso, la recompensa celestial es ofrecida como incentivo; se trata, además, de una recompensa que, a diferencia de los tesoros terrenales, no puede estropearse ni ser robada.¹⁸

Durante los siguientes dieciocho siglos las advertencias cristianas sobre el peligro de un castigo eterno no encontraron oposición. Los teólogos cristianos debatieron si personas nobles no cristianas como Virgilio irían al infierno, y se preocuparon por el destino de los niños muertos antes

del bautismo y que, por tanto, seguirían en estado de pecado original al llegar el día del Juicio. Para las masas analfabetas, los artistas cristianos pintaron vívidamente los sufrimientos de los condenados, atormentados por los diablos y abrasados por las llamas infernales, mientras en el cielo a los justos les crecían alas y tocaban el arpa. Dieciocho siglos bastaron para dejar una impresión perdurable en la mente occidental.

En el siglo XVIII, cuando las luces aflojaron poco a poco la tenaza del cristianismo sobre nuestro pensamiento moral, Immanuel Kant, el más grande de los filósofos alemanes, ofreció una imagen muy distinta de la moralidad. Kant intentó reconstruir la concepción cristiana de la moralidad con independencia de las doctrinas sobre el cielo y el infierno, e incluso desligándola en buena medida de la creencia en Dios, basándose en la razón, hasta el punto de excluir todo lo demás. Según Kant, actuamos moralmente sólo cuando hemos dejado de lado todos los motivos que surgen de nuestros deseos o inclinaciones. Si el deber no ha de ser «en todas partes un engaño vacío», entonces «la simple conformidad a la ley universal como tal» debe servir como motivo para la acción moral. Por «ley universal» Kant entendía la ley moral, y en particular su famoso «imperativo categórico» que dice que actuemos sólo siguiendo principios que nosotros estuviéramos dispuestos a promulgar como leyes universales. Así, para Kant, debemos cumplir con nuestro deber por el deber mismo. El donante de sangre que se ve impelido a donar por el simple deseo de ayudar a sus congéneres no está actuando moralmente a menos que pueda dejar de lado tal deseo, y verse únicamente motivado por el pensamiento de que ayudar a otro ser humano es su deber, según la ley moral.

Comprensiblemente, muchos pensadores modernos que se consideran kantianos intentan negar que el filósofo alemán pensara en términos tan fríos y rígidos. Sin embargo, he aquí un pasaje revelador que no deja lugar a demasiadas dudas:

Ayudar a otros en lo que se pueda es un deber, y además de esto hay muchos espíritus de temperamento tan solidario que, sin estar en absoluto movidos por la vanidad o el inte-

rés propio, encuentran un placer interior difundiendo la felicidad a su alrededor, y pueden deleitarse en asumir la tarea de alegrar a los demás. Sin embargo, sostengo que, en tal caso, una acción así, por correcta y amistosa que sea, no posee un genuino valor moral [...] pues su máxima carece de contenido moral, es decir, la realización de tales acciones, no por inclinación, sino *por deber*.

Según Kant, sólo cuando la persona pierde «toda simpatía por el destino de los otros», de manera que ya no se vea movida por inclinación alguna sino que actúe sólo por deber, únicamente entonces, «por vez primera su acción posee un genuino valor moral».¹⁹

He aquí una doctrina que podría haber producido una mueca de reconocimiento en uno de los primeros santos cristianos que se mortificaban la carne en el desierto. En cierto sentido, la postura de Kant se opone diametralmente a la idea que consideramos en el capítulo 2, según la cual la moralidad es un juego para tontos; sin embargo, ambas opiniones tienen en común el presupuesto de que para actuar moralmente debemos negar lo que más nos conviene, en bien de nuestro deber moral. La diferencia es que quienes creen que la moralidad es un juego para tontos ven este presupuesto como un motivo para despreciarla, mientras que, para Kant, simplemente muestra cuán puro y raro es el verdadero valor moral. La posición de Kant ofrece una visión sombría de la condición humana. Captamos la ley moral porque, como seres racionales, somos inevitablemente conscientes de ella y nos inspira respeto, pero la encontramos hostil a nuestra naturaleza como seres físicos y con deseos. Puede que ansiemos introducir la armonía entre la ley moral y nuestros deseos, pero nunca lo logramos.

En muchas sociedades no occidentales, semejante visión de la naturaleza humana sería recibida con atónita incompreensión. En la ética budista, por ejemplo, la fuente de la bondad ha de buscarse dentro de la naturaleza de uno mismo, no como algo impuesto desde fuera. Incluso entre los antiguos griegos, la idea de que lo que debemos hacer pudiera ser contraria a *todos* nuestros deseos habría causado estupor. El hecho de que la doctrina kantiana fuera

tomada en serio y a menudo aceptada por los europeos sugiere que refleja un elemento de la conciencia moral con que han crecido varias generaciones de Europa occidental. Es, de hecho, el elemento al que el término «moralidad» (más que el de «ética») se aplica hoy de manera más natural, pues la moralidad está más estrechamente vinculada con la idea de una ley moral, y lleva consigo la noción de culpabilidad cuando no estamos a la altura de sus exigencias.

Examinemos más detenidamente esta idea de moralidad. ¿Por qué diantres podría alguien creer que donar sangre tiene *más* valor cuando el donante la da por deber, sin inclinación alguna a ayudar a los demás, que cuando la da porque siente «un placer interior al difundir la felicidad», o se siente atraído hacia el banco de sangre por su conmiseración hacia los que sufren por falta de sangre?

He aquí una posible razón. Alabamos o denostamos a la gente con la mirada puesta, directa o indirectamente, en hacer que estas personas y otras actúen como nosotros queremos. Para la gente que disfruta difundiendo la felicidad, o que actúa movida por un fuerte sentimiento de solidaridad hacia las necesidades de los demás, la alabanza por donar sangre resulta superflua. Todo lo que estas personas necesitan saber es que pueden donar sin problemas, y que la gente sufrirá si hay escasez de sangre. Entonces donarán. La alabanza y el denuesto moral sólo cobran importancia con personas que no sienten placer haciendo felices a los demás y no sienten solidaridad por los necesitados. Entonces la moralidad nos proporciona una palanca con la que quizá podamos obligarlos a hacer lo correcto, a pesar de la ausencia de un deseo interior de hacerlo. En otras palabras, al sugerir que el deber por sí mismo posee valor moral, estamos compensando una deficiencia en la motivación para hacer lo correcto.

El valor moral, en el sentido kantiano del término, es una especie de pegamento multiuso que la sociedad puede utilizar para rellenar las grietas de su tejido ético. Si no hubiera grietas —si todos disfrutáramos haciendo lo correcto y ayudando a los demás por el mero deber de ayudar— no lo necesitaríamos; sin embargo, esta utopía es inalcanza-

ble. Por eso la noción de valor moral es tan útil. Una mujer puede no sentir inclinación a la generosidad, pero si considera su deber ayudar a los necesitados, lo hará. Un hombre puede abrigar prejuicios hacia los que pertenecen a cierto grupo racial; sin embargo, si acepta que su deber es evitar la discriminación racial, lo hará. Lo que puede obtenerse con este tipo de sustituto artificial de las inclinaciones naturales tiene sus límites. Atributos como la calidez de la personalidad, la espontaneidad, la creatividad, etc., no pueden fomentarse con una moralidad que nos ordena cumplir con nuestro deber por el deber mismo. Un padre responsable puede proveer a sus hijos con la misma solicitud que cualquier otro padre, pero no puede amarlos por deber. Sin embargo, una moralidad «del deber por el deber mismo» es lo bastante útil como para entender que una sociedad la fomenta.

Por útil que resulte, hay algo inquietante en esta concepción de la moralidad. Por mucho que animemos a la gente a cumplir con su deber por el deber mismo, el verdadero propósito que se esconde tras esta actitud es hacer que cumplan con su deber por las buenas consecuencias que devengará. He ahí por qué, si hemos de conservar el especial valor moral del deber por el deber mismo, no conviene que nadie investigue demasiado celosamente el motivo *por el cual* debemos cumplir con nuestro deber. Hemos de decir, como más tarde lo expresaría el filósofo F. H. Bradley, que «indagar el porqué es simple inmoralidad [...] abandonamos un punto de vista moral, degradamos y prostituímos la virtud, cuando a quienes no la aman por sí misma se la recomendamos enfatizando los placeres que proporciona».²⁰ Ésta es una retórica excelente, pero apenas convence como respuesta. Si quienes insisten en el deber por el deber mismo desprecian todo apoyo de la inclinación o el interés personal, afianzarán para siempre la división entre moralidad e interés personal (por muy ampliamente que concibamos el interés personal). Convertirán la moralidad en un sistema cerrado. Si aceptas «la voz de la conciencia moral» también has de aceptar que no deberías indagar más. Sin embargo, para quienes todavía no se han comprometido con una vida dictada por el deber, la pre-

gunta básica de cómo vivir deviene incontestable, pues la moralidad, uno de los principales elementos, se ha replegado sobre sí misma, negándose a ofrecer respuesta alguna. Si no aceptas el punto de vista moral, no encontrarás ninguna razón que te lleve a aceptarlo.

Los escépticos denuestran la moralidad considerándola algo que la sociedad nos impone por sí misma. Si por «moralidad» entendemos la postura de que el valor moral se encuentra sólo en la acción realizada por deber, parece que están en lo cierto. Por decirlo con contundencia: vista así, la moralidad es un fraude. Sin ser puesta en tela de juicio, puede ser socialmente útil, pero los beneficios se obtienen con un alto riesgo, pues, una vez cuestionada, esta concepción de la moralidad no puede resistir el desafío escéptico. De este modo, los escépticos obtienen un triunfo inmerecidamente fácil.

La concepción kantiana de la moralidad es peligrosa por otra razón. Sin la guía de la benevolencia y la solidaridad humanas, un fuerte sentido del deber puede conducir a un rígido fanatismo moral. Un alarmante ejemplo de esto surgió en el juicio a Adolf Eichmann, celebrado en Jerusalén en 1961. Según las actas oficiales del interrogatorio policial previo al juicio, en cierto momento Eichmann, ex administrador en jefe del Holocausto, «declaró de pronto, con gran énfasis, que había vivido toda su vida según los preceptos morales de Kant, y en especial según la definición kantiana del deber». Durante el juicio, uno de los jueces interrogó a Eichmann al respecto, y Eichmann repuso: «Con ese comentario sobre Kant quería decir que el principio de mi voluntad debe ser siempre tal que pueda llegar a ser el principio de leyes generales.» Eichmann citó también, en apoyo a su actitud kantiana hacia el deber, que en el curso de los millones de casos que pasaron por sus manos, sólo en dos ocasiones permitió que la compasión le apartara del deber. Estas palabras significan que en todas las otras ocasiones sintió compasión por los judíos que enviaba a las cámaras de gas, pero al considerar que el deber ha de cumplirse sin dejarse influir por la compasión, se ciñó estrictamente al deber, en lugar de violar las reglas y ayudar a los judíos.²¹

Eichmann no fue el único nazi que se fortaleció para cometer actos atroces centrándose en el deber y reprimiendo instintos más normales. En un discurso dirigido a los *Einsatzgruppen* (escuadrones especiales que tenían encomendada la matanza de grupos de judíos), Heinrich Himmler dijo a sus tropas que estaban llamadas a cumplir un «deber repulsivo» y que no le gustaría que lo hicieran de buen grado. Recientemente había sido testigo del ametrallamiento de unos cien judíos y, dijo, «se había sentido sacudido hasta lo más hondo de su alma»; pero que al cumplir con su deber estaba obedeciendo una ley más alta.²²

Así pues, descartemos definitivamente la idea kantiana de que el valor moral se encuentra sólo cuando cumplimos con el deber por el deber mismo. (Si prefiero utilizar el término «ética» más que el de «moralidad» es porque esta idea ha permeado durante mucho tiempo, y con bastante éxito, nuestra noción de moralidad.) Tendríamos que reconsiderar también la suposición, compartida por Kant y por los escépticos que consideran la ética como un juego para tontos, que la ética y nuestras inclinaciones naturales son siempre susceptibles de entrar en conflicto. Entonces podremos construir una visión de la ética que se fundamente en nuestra naturaleza como seres sociales, en lugar de apartarse de ella.

Más allá de Jesucristo y de Kant: la búsqueda de una respuesta definitiva

Jesucristo recomendaba obediencia a los mandatos de Dios para evitar la condenación, mientras que la concepción kantiana de moralidad implica recomendar la moralidad sólo por sí misma, sin sugerir en ningún momento que la «honradez es el mejor camino» o incluso que podamos encontrar la plenitud llevando una vida ética. Hemos rechazado las opiniones de Jesús y de Kant, pero la pregunta clave, «¿por qué tendríamos que actuar éticamente?», sigue todavía sin respuesta. La decisión de llevar una vida ética impone ciertos límites a nuestras acciones. Podríamos querer hacer cosas injustificables desde un punto de vista universal. Pero, aun así, ¿por qué no hacerlas?

La equivocada insistencia de Kant en que debemos cumplir con nuestro deber por el deber mismo fue una reacción comprensible contra una idea tradicional de recompensas y castigos que el filósofo consideraba despreciable. Dado que el enfoque cristiano ha dominado durante tanto tiempo el pensamiento occidental, el amanecer de una era secular en la que muchos no creen en Dios, o en una vida después de la muerte, ha producido conmoción. Si Dios desaparece, ¿qué más desaparece con él? Algunos pensaban que la moralidad sin Dios era imposible. Dostoievski escribió en *Los hermanos Karamazov* que, si no hay Dios, «todo es permisible». Esta reflexión atrajo a quienes creían que parte del significado de este mundo descansa en el plan de Dios. Sin Dios no puede haber providencia que nos vigile, ni plan divino para el mundo, y por tanto nuestras vidas no tienen significado. Sobre una base más individual, si la razón para hacer lo correcto es ir al cielo en lugar de al infierno, el fin de la creencia en una vida después de la muerte parece suponer el fin de todo motivo para hacer lo correcto. Kierkegaard escribió:

Si el hombre careciera de conciencia eterna, si en el fondo no hubiese más que una fuerza salvaje y desbordante que produce todas las cosas, grandes y pequeñas, en la tormenta de pasiones oscuras, si el vacío sin fondo que nada puede colmar subyaciera a todas las cosas, ¿qué sería la vida sino desesperación?²³

La decadencia de la creencia religiosa creó un problema ético no sólo a los cristianos. Para muchos ateos y agnósticos formados en una cultura cristiana, la ética parecía un mero apéndice de la religión, sin la cual no podía sobrevivir. Para los filósofos existencialistas como Jean-Paul Sartre, al rechazar a Dios nos quedábamos solos en el mundo. Debemos elegir, pero todas nuestras opciones son arbitrarias. No hay reglas, no hay bien ni mal. Para Sartre, todo lo que queda es elegir «auténticamente» y evitar una vida de «mala fe». Pero si todas las opciones son arbitrarias, ¿cómo podemos escoger una alternativa en lugar de otra? Incluso una preferencia por la autenticidad por encima de la mala fe requiere alguna clase de justificación.

Un grupo muy distinto de filósofos del siglo XX llegó por una ruta distinta a una conclusión similar. «La teología y la Ética Absoluta —escribió Frank Ramsey, un brillante filósofo de Cambridge que murió en 1930, a la edad de veintiséis años— son dos temas célebres que, como ahora comprendemos, carecen de verdadero objeto.»²⁴ Esta actitud, articulada con la confianza de la juventud y una perspectiva científica moderna, expresa la postura sobre la ética adoptada por los positivistas lógicos, un grupo de pensadores que comenzó con el célebre «Círculo de Viena» y se difundió en el mundo angloparlante como resultado del *Tractatus* de Wittgenstein y el manifiesto de A. J. Ayer *Language, Truth and Logic*. Ayer negó que cualquier afirmación pueda tener sentido salvo si existe, al menos en principio, algún modo de verificar su verdad. Puesto que los juicios acerca de si una acción es éticamente correcta o incorrecta no pueden verificarse, tales juicios, según Ayer, no son más que expresiones de nuestros sentimientos subjetivos. Desde entonces los defensores de la objetividad de la ética han estado a la defensiva.

Comparto la opinión de Ramsey sobre la teología y, hasta cierto punto, también su postura sobre la ética «absoluta» (es decir «objetiva»). No podemos programar un superordenador para calcular la respuesta a la «vida, el universo y todo lo demás» como imagina Douglas Adams en su divertida *Hitchhiker's Guide to the Galaxy*. Si el universo no ha sido construido siguiendo plan alguno, no puede descubrirse en él ningún sentido. No hay en él un valor inherente más allá de la existencia de seres sensibles que prefieren algunas situaciones a otras. La ética no es parte de la estructura del universo, como puedan serlo los átomos. Sin embargo, a falta de una creencia en Dios, ¿qué otras opciones hay para encontrar el fundamento de la ética? ¿Es posible estudiar la naturaleza de la ética de una manera secular, y encontrar alguna base filosófica que nos diga cómo vivir?

Esta búsqueda es antigua y universal, por lo que, para quienes estén dispuestos a remontarse a la época precristiana, o a mirar culturas distintas, ajenas al cristianismo, existen explicaciones alternativas del significado de la vida

y el lugar que en ella ocupa la conducta ética. Entre las obras literarias más antiguas figura el poema de Gilgamesh, rey de Uruk, en la antigua Sumer (actualmente el sur de Irak) durante el tercer milenio antes de Cristo. En la obra, Gilgamesh es presentado al principio como un tirano brutal que gobierna por la fuerza, atemorizando a los hombres y violando a las muchachas vírgenes antes de que se casen. Entonces Gilgamesh comienza a preocuparse por su propia mortalidad y, puesto que ha derrotado a todos sus oponentes, resuelve derrotar a la muerte. Durante el viaje que emprende para encontrar la respuesta, se detiene para descansar en una taberna, donde la tabernera le dice que acepte la mortalidad y aproveche al máximo los placeres que la vida puede brindarle:

*Tú, Gilgamesh, llénate el vientre,
goza de día y de noche.
Cada día celebra una alegre fiesta.
¡Día y noche danza y juega!
Ponte vestidos flamantes,
lava tu cabeza y báñate.
Cuando el niño te tome de la mano, atiéndelo y regocíjate.
Y deléitate con tu mujer, abrazándola.
¡Ése es el destino de la humanidad!*

Pero Gilgamesh rechaza este consejo hedonista y, tras correr otras aventuras, regresa a Uruk, todavía mortal pero comprometido con el bienestar de su gente. Se convierte en un gran rey, levanta las murallas de Uruk, que proporcionan seguridad a su pueblo, renueva los templos y hace que su reino sea más fértil, próspero y pacífico. El mensaje subyacente de esta historia es que sólo encontraremos la buena vida, la vida más satisfactoria, si cumplimos con nuestras responsabilidades éticas.²⁵

Las tradiciones orientales ofrecen otras respuestas. Siddharta Gotama era un príncipe que había conocido una vida de lujo y bienestar. Según la leyenda, este joven, criado en la India septentrional, en un protegido entorno artesano, un día abandonó el recinto de palacio y se encontró con un anciano, un enfermo y un cadáver. Conmociónado por imágenes que nunca había visto, pidió una ex-

plicación al conductor de su carro y éste le dijo que tal es el destino que aguarda a todos los hombres. Entonces el príncipe se encontró con un hombre santo e itinerante, con la cabeza afeitada y las ropas desgarradas. Siddharta supo que aquel hombre había elegido llevar una vida errante y sin hogar. El príncipe volvió a su palacio. Aquella noche no pudo hallar placer en las muchachas que le llevaron al lecho, y estuvo en vela, pensando en el sentido de lo que había visto. Al día siguiente, el muchacho abandonó el palacio, cambió sus ropajes principescos por los de un mendigo y salió a buscar la respuesta al dilema de vivir en un mundo con tanto sufrimiento. La respuesta que encontró, tras muchos años de búsqueda, les pareció tan sabia a sus seguidores que lo llamaron el Iluminado: el Buda. En las enseñanzas de Buda, las cuatro virtudes sublimes son el afecto amoroso, la compasión, el gozo comprensivo y la ecuanimidad. Las tres primeras muestran el carácter marcadamente orientado hacia lo externo del budismo, y su preocupación por todas las criaturas sensibles; la tercera y la cuarta reflejan que dicha preocupación está vinculada a una vida interior a la vez gozosa y serena. El budismo no es una religión, en el sentido que en Occidente suele atribuirse al término; no predica la creencia en ningún dios o dioses, y sin duda el Buda no se consideró nunca un dios, o un ser al que había que elevar oraciones. Sin embargo, los budistas utilizan técnicas de meditación para alcanzar estados en los que su profunda noción de la personalidad individual se ve sustituida por un sentimiento más poderoso de formar parte de un todo más amplio. Este sentimiento de unidad con los demás y con el universo es, al mismo tiempo, un sentimiento de gozo y de fervor por la vida. Así, el budismo intenta resolver el antagonismo del yo y el otro encontrando la plenitud mayor del yo en un estado mental dominado por sentimientos de afecto hacia los demás. En este estado, la persona iluminada actúa en base a esos sentimientos por el bien de todos, sin pensar en recibir recompensa alguna.

Sin embargo, en términos sociales, la tradición budista debe considerarse un fracaso. En lugar de desafiar las prácticas convencionales, el budismo se ha ajustado al

statu quo. Tomemos, por ejemplo, el frecuentemente citado «primer precepto» del budismo: prohibido causar daño o matar a ningún ser sensible. En Japón a uno le recuerdan este precepto cada vez que visita un templo budista histórico, pues está impreso en el reverso del billete de entrada. Sin embargo, cuando hace unos años visité Japón para estudiar las actitudes japonesas hacia los animales, descubrí que muy pocos budistas japoneses eran vegetarianos. Sólo en algunas de las sectas más estrictas los monjes se abstendrían de comer carne, y no se esperaba que los seculares los imitaran. Los sacerdotes budistas bendicen incluso la flota ballenera antes de que zarpe para cazar las ballenas antárticas. Roshi Philip Kapleau, autor de la clásica obra *Three Pillars of Zen*, explica que durante su formación en Japón se comía carne con frecuencia, como también sucedía en un monasterio birmano en el que vivió una temporada. Los monjes excusaban su acción aduciendo que los animales «no habían sido sacrificados para ellos» —por lo que, presuntamente, no eran responsables de su muerte—.²⁶ Como vimos en el capítulo 6, las ideas budistas ejercen cierta influencia en los objetivos vitales del pueblo japonés. Sin embargo, en conjunto, allí y en otros países budistas, sólo una pequeña minoría de los que se llaman budistas vive verdaderamente la vida ética compasiva que se desprende del relato de la vida de Buda y de sus enseñanzas.

En la tradición occidental precristiana, como vimos en el capítulo 1, Sócrates intentó responder al desafío de Glaucón afirmando que sólo la persona buena es verdaderamente feliz. Para hacerlo, sostuvo que la persona buena es aquella en la cual las partes del alma guardan entre sí la relación correcta. En el *Fedro*, Platón expone la misma tesis describiendo la razón como un auriga que controla a dos caballos, el espíritu y el apetito. Sócrates y Platón sostuvieron que nadie hace el mal voluntariamente; las personas hacen el mal sólo si su razón es incapaz de controlar su espíritu (es decir, emociones tales como la ira o el orgullo) o su apetito (por ejemplo, la gula o la lujuria). El razonable comentario de Aristóteles a esta idea fue que «se opone manifiestamente a los hechos observados». Lo que Sócrates y Platón suponen es que saber qué es bueno implica in-

tentar conseguirlo. Ninguno de los dos filósofos intentó establecer una distinción entre saber lo que es el bien y decidir hacerlo. Aunque no de por sí convincente, esta idea inició una larga línea de reflexiones filosóficas para mostrar que sólo con que razonemos correctamente, y los deseos no nos desvíen haciéndonos actuar en contra de la razón, optaremos libremente por lo correcto. Kant pertenece a esta extensa tradición, aunque Sócrates y Platón vieran la elección de una buena vida no como un sacrificio de los propios intereses en nombre del deber, sino como la sabia elección de una existencia más próspera, y por tanto más feliz.

En tiempos modernos, David Hume, el gran filósofo escocés del siglo XVIII, ha sido la fuente de la oposición más radical a la tradición ética kantiana. Hume sostenía que la razón para hacer algo tiene que derivar de algún deseo o emoción, si ha de tener algún efecto en nuestra conducta. (El criterio sobre la ética adoptado por positivistas lógicos como A. J. Ayer descende del pensamiento de Hume.) Si Hume está en lo cierto, la única manera de contestar a la pregunta «¿Qué debería hacer?» es preguntarse primero «¿Qué es lo que *realmente* quiero hacer?». Hume esperaba que la respuesta fuera en la mayoría de los casos, si no siempre, que uno quería hacer lo correcto y lo justo, no (como hubiera insistido Kant) porque fuera su deber, sino por los deseos naturalmente sociables y solidarios que experimentan los seres humanos. Hume pertenece a la escuela de la filosofía británica que recomienda una vida ética basada en un interés personal esclarecido. En contraste con el pesimismo de Hobbes, filósofos como el conde de Shaftesbury, el obispo Butler (un religioso de tendencias decididamente seculares en lo tocante a sus criterios sobre moral) y David Hume adoptaron una visión más positiva de la naturaleza humana. Todos veían a los seres humanos como criaturas sociables y benévolas por naturaleza, y por tanto sostenían que la verdadera felicidad se encuentra en el desarrollo y satisfacción de esa faceta de nuestra naturaleza. Estos filósofos enfatizaban las recompensas de carácter noble: una buena reputación y una conciencia tranquila. Nos alentaban a seguir nuestro afecto natural por los demás, y escribieron sobre el gozo de la ver-

dadera amistad, basado en la transparencia y la honestidad. También apuntaron la probabilidad de que las malas acciones fueran detectadas.²⁷

En conjunto, quienes se adscriben a esta escuela de pensamiento sostienen que los seres humanos se ven más fuertemente motivados por sentimientos de benevolencia y solidaridad hacia el prójimo que por emociones hostiles. Así pues, afortunadamente, al hacer lo que queremos hacer, la mayoría de nosotros, la mayor parte del tiempo, haremos también lo que es bueno para los demás.

Cuando llegó el siglo XIX, sin embargo, dominaba un enfoque más pesimista. Jeremy Bentham, padre fundador del utilitarismo, pensaba que la naturaleza nos ha situado bajo dos amos, el placer y el dolor, y que haremos aquello que nos proporcione más placer y menos dolor. Para garantizar que no hubiese conflicto entre lo que maximizaba el placer y minimizaba el dolor para el individuo, y para bien de la sociedad, Bentham pensaba que la ley era necesaria, respaldada por un sistema de recompensas y castigos. Para un filósofo utilitarista posterior, Henry Sidgwick, la imposibilidad de reconciliar la propia felicidad y la conducta correcta amenazaba los fundamentos de la ética. Al final de la primera edición de su obra clásica *The Methods of Ethics*, después de 473 páginas de densas reflexiones filosóficas, Sidgwick escribió:

La vieja paradoja inmoral, «mi cumplimiento del deber social no es bueno para mí, sino para los demás», no puede ser completamente refutada mediante argumentos empíricos; cuanto más estudiamos dichos argumentos más nos vemos forzados a admitir que, si sólo contamos con ellos, debe haber algunos casos en que la paradoja sea cierta. Sin embargo, no podemos sino admitir [...] que en último término es razonable buscar la propia felicidad [...] el cosmos del deber se ve así realmente reducido al caos; y se ve que el prolongado esfuerzo del intelecto humano para forjar un ideal perfecto de conducta racional estaba de antemano condenado a un fracaso inevitable.

¿Tiene razón Sidgwick? ¿Verdaderamente «el prolongado esfuerzo del intelecto humano» —desde el autor del

poema de Gilgamesh en adelante— para responder a la pregunta de la que se ocupa este libro está «condenado a un fracaso inevitable»? Esta conclusión bien podría considerarse la que mejor se ajusta a la conducta egoísta, descebrada, violenta y a menudo irracional que ocupa un espacio tan importante de los noticiarios de la noche. Éste es el otro extremo de los resplandecientes ejemplos de conducta heroicamente ética con los que comenzaba este capítulo. Los restantes capítulos proporcionarán algunos elementos para esperar que el enfoque expuesto sea demasiado extremo, y que puede existir algún tipo de respuesta, por lo menos parcial, a la «vieja paradoja inmoral» de Sidgwick.

CAPÍTULO 10

VIVIR CON ALGÚN FIN

El mito de Sísifo y el sentido de la vida

Según un antiguo mito griego, Sísifo reveló a los mortales los secretos de los dioses. Por este motivo los dioses le condenaron a empujar una gran piedra colina arriba; a medida que alcanzaba la cima, el esfuerzo le resultaba excesivo, y la piedra rodaba colina abajo. Sísifo tenía entonces que recomenzar su tarea... y cada vez sucedía lo mismo, por lo que Sísifo debía empujar su piedra por toda la eternidad. El mito de Sísifo es una sombría metáfora del sinsentido de la existencia humana. Cada día trabajamos para alimentarnos a nosotros y a nuestra familia, y apenas la tarea está cumplida, debemos comenzar de nuevo. Nos reproducimos, y nuestros hijos deben asumir la misma labor. Jamás se logra nada, y jamás se terminará, hasta que nuestra especie se extinga.

El escritor existencialista francés Albert Camus escribió un ensayo sobre el mito de Sísifo. Comienza con la famosa frase: «No existe más que un problema filosófico verdaderamente serio, y es el del suicidio.» Camus prosigue: «Juzgar si la vida merece o no la pena vivirla equivale a responder a la pregunta fundamental de la filosofía.»¹ Quizá sea así, en el sentido de que si juzgamos que la vida no merece la pena de ser vivida —y actuamos en consecuencia—, no estaremos en situación de plantear más preguntas filosóficas. Pero deberíamos añadir (y Camus hubiera estado de acuerdo) que no es tanto cuestión de *juzgar* pasivamente si merece la pena o no vivir la vida, sino de *elegir* conscientemente un modo de vida que merezca la pena de ser vivido.

Incluso Sísifo, sostiene Camus, puede hacer esto. Así que el ensayo que se iniciaba confrontándonos con la perspectiva del suicidio, termina con una nota positiva:

No hay destino que no pueda superarse mediante el desdén [...] La propia lucha hacia las alturas basta para colmar el corazón de un hombre. Uno debe imaginarse que Sísifo es feliz.²

En el capítulo final de su libro *Good and Evil*, Richard Taylor, un filósofo norteamericano, también utiliza el mito de Sísifo para explorar la naturaleza del sentido de la vida.³ Taylor plantea una ingeniosa pregunta: ¿cómo habría que alterar el destino de Sísifo para dar sentido a su vida? Taylor considera dos posibilidades. La primera, que en lugar de intentar interminablemente llevar la misma piedra a la cima de la colina, sin que nada refleje sus esfuerzos, Sísifo podría empujar diferentes piedras hasta la cima de la colina, y allí construir un noble templo. La segunda, que aunque Sísifo siga empujando sólo la misma piedra, y siempre en vano, los dioses, movidos por una perversa misericordia, le provoquen un intenso deseo de llevar a cabo lo que le han condenado a hacer: ¡empujar piedras!

Las dos posibilidades de Taylor para dar sentido a la vida de Sísifo derivan de dos posturas muy distintas sobre el fundamento de la ética. En la primera podemos llevar una vida con sentido trabajando en pro de metas que, objetivamente, merezcan la pena; por ejemplo, construir un templo que perdure y añada belleza al mundo. Esta postura sobre la ética presupone que existen valores objetivos, en virtud de los cuales podemos juzgar como buena (entre otras cosas) la creación de grandes obras de arte como los templos de la antigua Grecia. La segunda posibilidad encuentra sentido, no en nada objetivo, sino en algo interno: nuestra motivación. Aquí son nuestros deseos los que determinan si lo que hacemos merece la pena. Según esta postura, *cualquier cosa* puede constituir una actividad con sentido si queremos llevarla a cabo. Desde este punto de vista, empujar una roca colina arriba, sólo para ver cómo cae rodando cuando nos aproximamos a la cima, y reco-

menzar la tarea eternamente, no es ni más ni menos significativo que edificar un templo, porque la presuposición en este caso es que no existe el valor objetivo o el significado, independientemente de lo que deseemos. El significado es subjetivo: una actividad tendrá sentido para mí si se corresponde con mis deseos; de lo contrario, no lo tendrá.

Taylor se inclina por el enfoque subjetivista. Piensa que lo único que puede dar sentido a la vida es nuestro propio deseo interior, nuestra propia voluntad. Al adoptar esta postura, Taylor coincide con el espíritu dominante del siglo xx, tal como lo expresaron los existencialistas, los positivistas lógicos y muchos filósofos contemporáneos que no aceptarían ninguna de estas etiquetas, pero que estarían de acuerdo en que, puesto que el universo en su conjunto carece de sentido, somos libres de darle nuestro propio sentido, no al universo en su conjunto sino a nuestras vidas. Sin embargo, esta misma libertad puede llevar a una encrucijada sobre el valor que se esconde tras la insatisfacción vital que sentimos incluso en las circunstancias más prósperas. Vale la pena explorar con más detalle los problemas cotidianos de este enfoque sobre el valor.

Sobre amas de casa, aborígenes y gallinas enjauladas

Como colaboradora de una revista en la Norteamérica de los años cincuenta, Betty Friedan entrevistó a muchas mujeres que estaban viviendo el típico sueño americano: eran jóvenes y con salud, vivían en barrios residenciales, sus maridos tenían trabajos bien remunerados, sus hijos iban a la escuela, sus tareas cotidianas se veían facilitadas por los muchos electrodomésticos diseñados para ahorrar tiempo y ninguna se preocupaba por las drogas o el sida. Ésta era la buena vida, en el país más próspero del mundo, y sin duda esas mujeres hubieran sido la envidia de cualquiera que haya carecido de bienestar, asueto y seguridad económica. Sin embargo, cuando Friedan habló con ellas, constató que tenían un problema. Ellas no sabían cómo llamarlo, y Friedan tampoco, de modo que lo denominó «el problema sin nombre». El problema formó el núcleo de la

obra de Friedan *The Feminine Mystique*, un libro que, más que ningún otro, disparó el moderno movimiento feminista. En él las mujeres describen el problema con sus propias palabras. He aquí una madre de 23 años:

Me pregunto por qué estoy tan insatisfecha. Gozo de salud, espléndidos hijos, una adorable casa nueva, suficiente dinero [...] Es como si desde que fueras una niña pequeña simple hubiera habido alguien o algo que se hiciera cargo de tu vida: tus padres, o la universidad, o enamorarse, o tener un hijo, o mudarse a una casa nueva. Entonces te levantas una mañana y no hay nada que puedas esperar.⁴

Las revistas y seriales televisivos de aquella época intentaban decirles a las mujeres que el papel de esposas y madres era el más pleno y satisfactorio. Después de todo, comparadas a las mujeres de períodos anteriores, o de otros países de ese momento, las mujeres norteamericanas de los años cincuenta lo tuvieron fácil. «Tenerlo fácil», sin embargo, era un escaso consuelo; en realidad ése era precisamente el problema. Se suponía que esa clase de vida era todo lo que una mujer necesitaba para alcanzar la plenitud, pero cuando ella había logrado todo lo que se suponía deseaba, su proyecto vital se paraba bruscamente. El ama de casa de las zonas residenciales llevaba una existencia aislada en su cómodo hogar, equipada con electrodomésticos que le permitían realizar sus tareas diarias en un par de horas. Pasando otra hora en el supermercado podía conseguir las provisiones semanales para toda la familia. Su única función era criar una familia, y sus hijos no tardaban en pasar todo el día en la escuela, y buena parte del resto de su tiempo viendo la televisión. No parece que mereciera la pena alcanzar nada más.

Pero hay otras formas de vida muy distintas. Durante los últimos cuarenta años, varios grupos de aborígenes australianos que subsistían cazando y recolectando en apartadas zonas desérticas han entrado en contacto con la civilización occidental. A través de este contacto han tenido acceso a fuentes constantes de comida, hachas de acero, ropas y muchos otros productos. Si la calidad de vida dependiera de la cantidad de posesiones materiales, este con-

tacto hubiera sin duda mejorado la calidad de vida de esos aborígenes. Sin embargo, los observadores están de acuerdo en que ha tenido exactamente el efecto opuesto. No tenemos que idealizar el estilo de vida nómada de los aborígenes para darnos cuenta de que proporciona muchas oportunidades de hallar satisfacción en la tarea de procurarse los medios necesarios para subsistir. Richard Gould, un antropólogo norteamericano que vivió con un grupo de cazadores y recolectores australianos, constató que:

... la vida cotidiana de los aborígenes nómadas es esencialmente armoniosa y remuneradora. El individuo crece dándose cuenta de lo que se espera de él. Al adquirir y desarrollar conocimiento y habilidades prácticas, aprende a satisfacer estas expectativas y se ve inmediatamente recompensado por la satisfacción que le producen sus logros y, a largo plazo, por la estima de los suyos.⁵

Cuando la comida viene de un comercio, comprada con un talón de los servicios de asistencia gubernamentales proporcionado por un bienintencionado asistente social dispuesto a asegurarse de que todos los australianos obtienen lo que legalmente les corresponde, las habilidades y el conocimiento adquiridos a lo largo de toda una vida quedan inmediatamente devaluados. El resultado es profundamente desmoralizador. Todo aquello que los miembros del grupo nómada hacían a lo largo del día ha perdido sentido. No es de extrañar que el alcohol se convierta a menudo en un problema importante, e incluso cuando esto no ocurre así, estos antiguos nómadas parecen no encontrar nada que hacer.

La moderna ama de casa en su pulcro hogar y el aborígen australiano sobre el suelo polvoriento a la entrada de un comercio sufren del mismo mal: la eliminación de un propósito en sus vidas. La necesidad de un propósito está hondamente arraigada en nuestra naturaleza. Podemos observarla en otros animales, en especial en aquellos que, como nosotros, son animales sociales. Afortunadamente, el tigre que no deja de dar vueltas de un lado a otro tras los barrotes de una pequeña celda de cemento ha dejado de ser

y cuándo se pueden encontrar las verdaderas gangas?) Las compras pueden incluso pasar por una actividad con sentido; sus componentes de ocio pueden ser camuflados o negados, de un modo que resultaría imposible si uno pasa el día jugando a golf.

¿Por qué en los años cincuenta fueron sobre todo las mujeres las que experimentaron esta pérdida de sentido en su vida? En aquel momento la mayoría de los hombres, pero relativamente pocas mujeres, tenían empleos que ofrecían una perspectiva de ascenso, un incremento de responsabilidad y poder. Éste sigue siendo a menudo el caso, si bien no en la misma medida. Así que cuando un hombre se levanta y se pregunta «¿Esto es todo lo que hay en mi vida?», puede acallar las dudas pensando en el glorioso día futuro en que ascienda a una posición más importante, con un sueldo más alto y una mayor responsabilidad. Por eso, como han comprobado tanto la patronal como los sindicatos, una estructura de progreso en la propia carrera, una escala ascendente, es a menudo más crucial para la satisfacción en el trabajo que el sueldo propiamente dicho. En cambio, para un ama de casa no hay ascenso. El romance se irá desvaneciendo y los hijos necesitarán a su madre cada vez menos. No es de extrañar que muchas amas de casa norteamericanas, una vez obtenido todo aquello que se suponía deseaban, sintieran la falta de sentido de sus vidas más agudamente que sus maridos.

La lucha para ganar

Algunas personas —y esto es especialmente propio de los hombres— encuentran su finalidad en la vida adoptando una actitud competitiva. En el primer capítulo mencioné ese momento de la película *Wall Street* en que Bud Fox cuestiona el desmedido deseo de Gordon Gekko por ganar más y más dinero, preguntándole: «¿Cuánto es bastante?» He aquí la respuesta de Gekko: «Chico, no es cuestión de cuánto es bastante. Es un juego suma-cero. Alguien gana, alguien pierde.»

Esta respuesta evocará un sentimiento familiar en cual-

quiera que sepa cómo piensan, hablan y escriben los grandes nombres de los ochenta. En el primer capítulo de su segundo libro, *Surviving at the Top*, Donald Trump informa sobre lo sucedido desde que escribiera su último libro; habla de sus «victorias» y de las lecciones que le han enseñado «a no dar por sentada la victoria». Unas páginas más adelante se compara con un «luchador profesional». Más tarde, con tono más introspectivo, señala:

A veces soy demasiado competitivo para que ello me resulte beneficioso. Si alguien va por ahí clasificando a la gente de ganadores y perdedores, quiero participar en el juego y, por supuesto, quedar en el lado bueno.⁶

Thorstein Veblen, el rudo sociólogo americano de principios de siglo que escribió *The Theory of the Leisure Class*, hubiera sonreído ante la manera cómo gente del estilo de Trump exhibía su riqueza, comprando yates absurdamente lujosos en los que raramente tenían tiempo de navegar, o residencias campestres palaciegas que muy pocas veces visitaban. Fue Veblen quien acuñó el término «consumo ostensible» para describir el consumo cuyo objeto es exhibir la propia riqueza, potenciando de este modo el *status* personal relativo. Veblen sostenía que, una vez colmadas las necesidades de subsistencia y un grado razonable de comodidad física, el motivo del deseo de poseer es la «emulación», el deseo de igualar o superar a los demás. La propiedad deviene «la prueba más fácilmente reconocida de un respetable nivel de éxito, entendido como algo distinto del logro heroico o destacado». Por tanto, se convierte en «la base convencional de la estima». ⁷ El consumo ostensible, si ha de ser eficaz en incrementar la fama del consumidor, debe ser «una inversión en cosas superfluas [...] un derroche». (Veblen añade secamente que, en una obra de teoría económica como la suya, «la utilización de la palabra “derroche” como término técnico [...] no implica un menosprecio a los motivos o los fines perseguidos por el consumidor bajo este canon de consumo ostensible».) ⁸ Los cánones de «gusto pecuniario» dictan que las «señales de suntuosidad superflua» son indicativos de riqueza y que las pose-

siones resultarán poco atractivas si muestran «una adaptación demasiado frugal al fin mecánico que se busca».⁹ El resultado es un esfuerzo que nunca puede verse satisfecho:

... el fin que hay detrás de la acumulación es descollar en comparación con el resto de la comunidad en lo referente a fuerza pecuniaria. Mientras la comparación le sea claramente desfavorable, el individuo medio normal vivirá en un estado de crónica insatisfacción; y cuando haya alcanzado lo que puede llamarse el nivel pecuniario normal de la comunidad o de su clase dentro de la comunidad, esta insatisfacción crónica dará lugar a un esfuerzo incansable para establecer una diferencia pecuniaria más amplia y cada vez mayor entre él y este nivel medio. La comparación denigrante nunca puede ser lo bastante favorable al individuo que la hace como para que deje de sentirse impulsado a continuar en la lucha por la reputación pecuniaria.

Si, por naturaleza o socialización, los hombres son más dados que las mujeres a entrar en esta pugna por el *status*, ésta es a la vez su carga y su medio de escapar a la necesidad de afrontar preguntas sobre el sentido de sus vidas. Ellos pueden seguir acumulando riqueza pues, como añade Veblen: «En el fondo, el deseo de riqueza apenas puede ser saciado en ningún caso individual...»¹⁰

Esto se corresponde con un comentario que Michael Lewis recoge en su *Liar's Poker*. Cuando era corredor de bonos en Salomon Brothers y estaba ascendiendo, uno de sus colegas le dijo:

En este negocio no te haces rico, sólo alcanzas nuevos niveles de pobreza relativa. ¿Crees tú que Gutfreund [el principal ejecutivo de Salomon] se considera rico? Apostaría a que no.¹¹

De hecho, se cuenta que la esposa de Gutfreund, Susan, famosa por sus cenas exóticas, en una ocasión concluyó su explicación acerca de los problemas de mantener el personal adecuado en sus residencias de Nueva York y París con la queja: «¡Ser rico sale tan caro!»¹² En *La hoguera de las vanidades*, Tom Wolfe ridiculizó el estilo de vida de gente

como los Gutfreund. En una escena devastadora, el corredor de bonos Sherman McCoy y su esposa Judy son invitados a una cena en la Quinta Avenida, a seis manzanas de donde viven. El vestido de Judy le impedía caminar y tomar un taxi era impensable:

¿Qué harían después de la cena? ¿Cómo podían salir del edificio de Bevardage para que todo el mundo, *tout le monde*, los viera de pie en la calle, a ellos, los McCoy, esa animosa pareja, agitando las manos, intentando parar un taxi valerosa, desesperada, patéticamente?

Así que los McCoy alquilan una limusina con chófer para que les lleve las seis manzanas, espere cuatro horas, y luego recorra otra vez las seis manzanas de vuelta a casa, al precio de 197,20 dólares. Sin embargo, esto no garantiza su felicidad:

... el chófer no pudo subir su vehículo sobre la acera, cerca de la entrada, pues se interponían demasiadas limusinas. Tuvo que aparcar en doble fila. Sherman y Judy tuvieron que abrirse camino entre las limusinas... Envidia... envidia... Fijándose en las matrículas, Sherman pudo ver que aquellas limusinas no eran alquiladas. Eran *propiedad* de aquellos cuyos lisos pellejos se desplazaban hasta allí en su interior. Un chófer, uno bueno, dispuesto a trabajar largas horas y hasta tarde, costaba 36.000 dólares al año, como mínimo; la plaza de aparcamiento, el mantenimiento, el seguro, costarían otros 14.000 dólares, por lo menos; un total de 50.000 dólares, ninguno de ellos desgravable. ¡Gano un millón de dólares al año y no puedo permitirme eso!¹³

La adquisición sin límites es otra forma de escapar de la ausencia de sentido. Pero es un agujero de escape que sugiere una falta fundamental de sabiduría. Por «sabiduría» entiendo el producto de reflexionar con cierta inteligencia y conciencia sobre lo que es importante en la vida; la «sabiduría práctica» añade a esto la habilidad para obrar en consecuencia. Es imposible que el objetivo de la emulación descrito por Veblen satisfaga a una mente reflexiva, y parece que ni siquiera satisface a quienes no reflexionan sobre lo que hacen.

Como sugiere Veblen, tras el deseo de adquisición se esconde un afán de competición. Ya en los años setenta Michael McCoby, que había estudiado psicoanálisis y ciencias sociales, percibió el auge de un nuevo estilo de ejecutivo empresarial. Después de entrevistar a 250 directivos de doce grandes empresas americanas, llegó a la conclusión de que para la mayoría de aquellos ejecutivos la vida de empresa giraba en torno a ganar: para ellos mismos, para su unidad, para su empresa. Escribió un libro sobre sus hallazgos y lo tituló, inspirándose en el nuevo estilo de ejecutivo, *The Gamesman* [El competidor]. Sin embargo, el libro no era una celebración del ejecutivo competitivo en auge, dedicado a ganar. Por el contrario, incluía la advertencia de que si la vida es considerada como un simple juego, tarde o temprano llegará el momento en que deje de importar:

Una vez ha perdido la juventud, el vigor e incluso la emoción de ganar, el competidor se deprime y pierde su objetivo, preguntándose por el sentido de su vida. Ya no vigorizado por la lucha de equipo e incapaz de dedicarse a algo en lo que crea más allá de sí mismo, ya sea la empresa o la sociedad en general, se encuentra profundamente solo.¹⁴

Michael Milken parece haber sido un ejemplo clásico de ganador supremo al que la victoria proporcionó escasas satisfacciones. Cuando Milken estaba en la cima de su éxito, y era una leyenda en el mundo financiero, con una fortuna personal de mil millones de dólares, uno de sus colegas le dijo a Connie Bruck: «Nada es lo bastante bueno para Michael. Es la persona más desdichada que conozco. Nunca tiene bastante [...] Lo lleva todo, más, más, más tratos.» En 1986 un veterano comprador de los bonos-basura de Milken le dijo a Bruck: «Parece que hay menos alegría en Milken —algo que había sido parte de él en los primeros años— y más apremio.»¹⁵

En un estudio crítico sobre el énfasis que se da a la competición en la sociedad occidental, Alfie Kohn descubrió que muchos competidores deportivos dijeron sentirse vacíos después de lograr el mayor éxito en su especialidad. En palabras de Tom Landry, entrenador de los Dallas Cowboys:

... incluso cuando has ganado hace poco el Super Bowl, especialmente cuando hace poco que has ganado el Super Bowl, siempre está el año siguiente. Si «ganar no lo es todo, es lo único», entonces «lo único» es nada: vacío, la pesadilla de una vida sin sentido.¹⁶

Harvey Ruben, autor del *Competing* y entusiasta de la competición, reconoce: «Descubrir que, en último término, “lograrlo” es a menudo una ganancia vacua, constituye una de las cosas más traumáticas que pueda experimentar un competidor de éxito.» Stuart Walker, participante en regatas y autor de otro libro sobre ganar y competir, dice:

Ganar no nos satisface, pero tenemos que hacerlo una y otra vez. Paladear el éxito sólo despierta el deseo de lograrlo más veces. Cuando perdemos, el premio que nos obliga a buscar éxitos futuros es sobrecogedor; la necesidad de participar en la carrera del siguiente fin de semana es irresistible. No podemos dejarlo cuando estamos en cabeza, después de haber ganado, y sin duda no podemos dejarlo cuando estamos en la cola, después de perder. Somos adictos.¹⁷

He aquí la mejor respuesta a una de las preguntas que planteé en el capítulo 1. ¿Por qué Ivan Boesky lo arriesgó todo por unos millones de dólares, cuando tenía ya más de lo que podía gastar? En 1992, seis años después de que Boesky se declarara culpable de haber traficado con información privilegiada, su esposa Seema, de la que estaba separado, rompió su silencio y habló de los motivos de Ivan Boesky en una entrevista con Barbara Walters concedida al programa *20/20* de la cadena norteamericana ABC. Walters preguntó si Ivan Boesky experimentaba incontenibles deseos de lujo. Seema Boesky creía que no, señalando que trabajaba muchas horas, siete días a la semana, y nunca se tomaba un día de descanso para disfrutar de su dinero. Entonces recordó que cuando, en 1982, la revista *Forbes* incluyó a Boesky en su lista de los hombres más ricos de Estados Unidos, él se enfadó. Ella supuso que no le gustaba la publicidad, e hizo un comentario a este respecto. Boesky repuso:

No es eso lo que me molesta. No somos nadie. No estamos en ninguna parte. Estamos al final de la lista y te prometo que no te volveré a avergonzar así nunca más. No seguiremos al final de la lista.¹⁸

El deseo desmedido de ganar, tanto en los negocios como en el deporte, es una versión moderna de los trabajos de Sísifo, la condena a una labor interminable y sin objeto. Es una adicción que atrapó a Boesky y lo arruinó. Pero, incluso si no se hubiera visto arruinado por ello, en último término —ganara o perdiera— hubiera descubierto que su deseo era insaciable.

El giro hacia dentro

Muchas personas creen que si su vida carece de plenitud es porque algo no marcha bien. Así que acuden a la psicoterapia. Desde 1956 hasta 1976, el número de norteamericanos que acudió a profesionales de la salud mental se triplicó. La pauta comenzaba con profesionales de las ciudades, jóvenes y con carrera, pero se extendió a otros sectores de la sociedad.¹⁹ No pude dejar de constatar esto cuando, en 1973, me incorporé a un puesto de profesor visitante en el Departamento de Filosofía de la Universidad de Nueva York. Hasta mi llegada a Nueva York nunca había sabido de nadie que acudiera al psicoterapeuta siquiera una vez por semana; pero a medida que me familiaricé con un círculo de profesores neoyorquinos y sus consortes, no tardé en descubrir que muchas de esas personas acudían a sesiones *diarias* de psicoanálisis. Cinco días a la semana, once meses al año, tenían una cita de una hora que no podía interrumpirse bajo ninguna circunstancia, excepto emergencias de vida o muerte. No podían irse de vacaciones a menos que su analista se tomara las vacaciones al mismo tiempo. (A menudo, ambos cónyuges estaban siendo analizados por distintos profesionales; afortunadamente todos los psicoanalistas se van de vacaciones en agosto, así que las parejas podían salir juntas.) Y no es que esto resultara barato. Algunos de mis colegas, profesores

universitarios de éxito, bien remunerados, pagaban más de una cuarta parte de sus ingresos anuales a sus analistas. Esto lo hacían personas que, aparentemente, no estaban ni más ni menos perturbados que quienes no acudían al analista y, dejando de lado su interés en el psicoanálisis, no parecían diferentes de la gente que yo había conocido en Oxford o Melbourne. Pregunté a mis amigos por qué hacían aquello. Me dijeron que se sentían reprimidos, o tenían tensiones psicológicas sin resolver, o encontraban que la vida carecía de sentido. A mí me entraban ganas de coger a aquella gente y zarandearla. Eran personas inteligentes, con talento, ricas, y vivían en una de las ciudades más excitantes del mundo. Estaban en el centro del mayor eje de comunicaciones de la historia. Cada día, el *New York Times* les informaba del estado del mundo real. Sabían, por ejemplo, que en varios países en vías de desarrollo había familias que no sabían dónde conseguirían la comida del día siguiente, y también niños que crecían física y mentalmente con taras por malnutrición. Sabían, también, que el planeta podía producir suficiente comida para que cada ser humano recibiera una alimentación adecuada, pero que ésta estaba tan desproporcionadamente distribuida que daba risa hablar de justicia entre las naciones. (Por ejemplo, en 1973, el PIB per cápita de Estados Unidos era de 6.200 dólares, y el de Malí de 70 dólares.)²⁰ Si aquellos neoyorquinos capaces y acomodados hubieran saltado del diván de su psicoanalista y dejado de pensar en sus propios problemas y salido a hacer algo por los problemas reales que padecían personas menos afortunadas en Bangladesh, Etiopía —o incluso en Manhattan, unas cuantas paradas de metro más al norte—, habrían olvidado sus propios problemas y quizá hubiesen hecho del mundo un lugar mejor.

Al mirar hacia dentro en busca de soluciones a sus problemas, la gente intenta encontrar la misteriosa sustancia que, en la segunda manera de dar sentido a la vida de Sísifo propuesta por Taylor, los dioses introdujeron en este personaje para que *quisiera* empujar piedras colina arriba. Al sugerir que la solución está, por el contrario, en salir al mundo y hacer algo que valga la pena, me decanto por la otra solución, que no cambia a Sísifo pero le permite cam-

biar el mundo edificando un templo. Prefiero no ofrecer todavía una justificación filosófica de esta postura aparentemente objetivista; de momento basta con saber que, en la práctica, parece funcionar.

La gente se pasa años psicoanalizándose, a menudo sin obtener resultado alguno, pues los psicoanalistas siguen el dogma freudiano que les enseña a localizar los problemas en el inconsciente del paciente y a intentar resolver dichos problemas con la introspección. Así, a los pacientes se les dice que miren hacia dentro, cuando deberían mirar hacia fuera. Viktor Frankl, un psicoterapeuta no freudiano, cuenta que un diplomático norteamericano fue a verlo a su clínica de Viena, solicitando continuar el análisis que había iniciado cinco años antes, en Nueva York. Frankl preguntó al diplomático por qué había comenzado a analizarse, y el diplomático le dijo que se había sentido 'descontento con su carrera, pues le resultaba muy difícil apoyar la política exterior norteamericana de aquella época. Su analista freudiano había respondido a esto diciéndole que el problema era que el gobierno norteamericano y sus superiores no eran sino imágenes paternas, que estaba insatisfecho con su trabajo porque, inconscientemente, odiaba a su padre. Así que la solución del analista era que el paciente debía tomar consciencia de los sentimientos inconscientes que experimentaba hacia su padre, y que debía intentar reconciliarse con él. Frankl estuvo en desacuerdo. Llegó a la conclusión de que el diplomático no necesitaba en absoluto someterse a psicoterapia. Simplemente era desdichado porque no le encontraba sentido a su trabajo. Así que Frankl le sugirió que cambiara de empleo. El diplomático siguió el consejo. Disfrutó de su nueva carrera desde el principio, y cuando Frankl volvió a verlo cinco años más tarde, seguía disfrutando de ella.²¹

El error de mirar hacia dentro en busca de significado está tan extendido que Robert Bellah y sus colegas, al planificar el estudio que dio lugar a su libro *Habits of the Heart*, eligieron la terapia, junto al amor y el matrimonio, como aspecto significativo de la vida norteamericana que valía la pena examinar. En su prefacio dicen:

Al pensar en la vida privada decidimos estudiar el amor y el matrimonio, una de las formas más antiguas que la gente tiene de dar forma a su vida privada, y la terapia, una forma nueva, pero cada vez más importante, utilizada por los americanos de clase media para encontrar sentido en su esfera privada.²²

Así pues, el terapeuta asume un nuevo papel: no sólo ayuda a los que padecen enfermedades mentales, sino que otorga significado a las vidas de los norteamericanos de clase media.

Otro indicador de la extendida aceptación de un enfoque psicoterapéutico de la vida es la popularidad inusualmente prolongada del libro de M. Scott Peck *The Road Less Travelled*. Al tiempo que escribo estas líneas, en junio de 1992, este libro ha estado en la lista de libros más vendidos del *New York Times* durante 436 semanas (más de ocho años). Peck, que es psiquiatra, recomienda la psicoterapia no sólo como medio de tratar las enfermedades mentales sino como un «atajo hacia el crecimiento personal». Si bien admite que «es posible lograr el crecimiento personal sin emplear la psicoterapia», sugiere que «a menudo la labor es innecesariamente tediosa, prolongada y difícil». Comparando el uso de la psicoterapia como medio de crecimiento personal con la utilización de un martillo y clavos para construir una casa, Peck apremia a sus lectores diciendo que «generalmente tiene sentido utilizar como atajo las herramientas disponibles».²³

Considero que esta analogía es dudosa: es muy probable que el atajo se convierta en un largo callejón sin salida. La enfermedad ocupacional de los terapeutas, a la que pocos son inmunes, consiste en centrarse excesivamente en la personalidad, condición que a menudo se encuentra combinada con un subjetivismo superficial sobre los valores que impide al terapeuta asumir una postura ética verdaderamente sentida. Como informan los autores de *Habits of the Heart*:

La personalidad terapéutica [...] se define por sus propias carencias y satisfacciones [...] Sus virtudes sociales se limitan básicamente a la comunicación enfática, a decir su

punto de vista y proceder luego a una discusión equitativa [...] Temen cualquier pronunciamiento sobre lo bueno o lo malo que no vaya precedido por un calificativo subjetivo como «yo creo» o «me parece que» porque creen que los juicios morales se basan en sentimientos puramente subjetivos y no pueden ser discutidos de manera significativa.²⁴

Un terapeuta de la Gestalt esbozó el proceso de transición entre la «moralidad» y su sucesor terapéutico:

La pregunta «¿Está bien o mal?» se convierte en «¿Funcionará ahora conmigo?». Los individuos deben contestarla a la luz de sus propias carencias.²⁵

Nótese aquí la incapacidad de ver propósito alguno más allá de la personalidad, una característica que este terapeuta comparte con un autor más popular que también desconfía de la moralidad. En *Looking Out for # 1*, Robert J. Ringer escribe:

Al decidir si es correcto esforzarse por ser el número uno sugiero que lo primero es eliminar de tu consideración toda opinión moral no solicitada que te ofrezcan los demás [...] Sólo debe preocuparte si esforzarse por ser el número uno es moral desde tu punto de vista racional, consciente [...] Quizá puedas responder mejor a la pregunta ¿es correcto? planteándote otra: ¿te es posible encontrar un motivo racional por el que *no deberías* hacer que tu vida sea más placentera y menos dolorosa, mientras no interfieras perjudicialmente con derechos de terceros?²⁶

Incluyo a Ringer entre quienes lo reducen todo al enfoque interno de la personalidad, porque tal es el tenor general de su libro, como sugiere el título; aunque nótese cómo Ringer menciona discretamente la condición de no perjudicar derechos de terceros. Sería interesante saber qué «motivo racional» ve él para no perjudicar derechos de terceros, mientras eso «haga que tu vida sea más placentera y menos dolorosa». Si Ringer acepta que existe un requisito moral no basado en el placer o el dolor propios, ¿por qué no aceptar que también existen otros?

Al igual que *Looking Out for # 1, Passages: Predictable*

Crises of Adult Life de Gail Sheehy fue en los setenta un libro muy popular de autoayuda. La obra iba dirigida a un público bastante más sofisticado que el de Ringer, pero al igual que éste Sheehy se centraba en la personalidad individual como fuente de toda validez. He aquí el consejo de Sheehy para afrontar la crisis de la mediana edad:

Las frases más importantes en la mitad de la vida son: No te aferres. Deja que te suceda. Deja que le suceda a tu pareja. Deja pasar los sentimientos. Deja pasar los cambios.

Cuando emprendas el viaje de la mitad de tu vida no podrás llevarte todo contigo. Te estás mudando. Alejándote de las pretensiones institucionales y las agendas de otras personas. Alejándote de las valoraciones y acreditaciones externas en busca de una validación interna. Estás abandonando un papel e introduciéndote en la personalidad [...] Para llegar al claro que hay más allá debemos ceñirnos al viaje a través de la incertidumbre, viaje que debemos emprender libres de lastre.²⁷

Está muy bien pensar críticamente en los valores y patrones que uno acepta; pero pensar que uno puede «no aferrarse», ir «libre de lastre» y simplemente encontrar sus propios patrones en su «yo» es repetir el error del psicoanálisis de mirar hacia el interior más que a la realidad en que vivimos, una realidad que proporciona oportunidades y límites a nuestras acciones. Si nuestras vidas han de tener algún sentido más allá de nuestra fantasía debemos afrontar esa realidad y meditar sobre lo que nos exige. Vivimos durante un tiempo y después morimos. Nuestras vidas pueden ser placenteras o dolorosas, pero si queremos que también tengan sentido, no podemos crearlo basándonos exclusivamente en nuestras experiencias subjetivas. Una vida no puede tener sentido a menos que merezca la pena hacer algo. Decidir que vale la pena hacer algo implica pronunciar un juicio ético.

He aquí el fallo en el enfoque subjetivista de Taylor, según el cual lo que importa para Sísifo no es la naturaleza de la tarea que debe llevar a cabo, sino si desea o no llevarla a cabo. Para Taylor la tarea puede ser tan absurda como queramos —y pocas tareas habrá más absurdas que

hacer rodar la misma piedra colina arriba sin lograr llevarla completamente a la cima antes de que eche a rodar colina abajo—, sin embargo, si eso es lo que Sísifo desea hacer, entonces está llevando la mejor vida posible. De manera similar, el terapeuta de la Gestalt antes citado habría dicho, de verse confrontado con el destino de Sísifo:

La pregunta «Hacer rodar la piedra, ¿es bueno o malo para Sísifo?» se convierte en «¿Funcionará ahora para él?». Debe contestarla a la luz de sus propias necesidades.

Y si a medio camino en la eternidad, Sísifo experimentara una crisis de la mediana edad, Gail Sheehy podría asegurarle que no deben preocuparle «valoraciones y acreditaciones externas», si posee su propia «validación interna».

Entre los psicoterapeutas, Viktor Frankl destaca por insistir en que necesitamos encontrar sentido en algo externo a nuestra personalidad. La conciencia de lo importante que es encontrar significado la adquirió Frankl en las circunstancias más desesperadas. Como judío vienés, pasó buena parte de la Segunda Guerra Mundial en campos de concentración nazis. Allí vio que «el prisionero que había perdido la fe en el futuro —en su futuro—, estaba condenado».²⁸ Los prisioneros que no tenían nada por lo que vivir permitían su propio deterioro, físico y mental. Algunos se suicidaban; otros ya no trabajaban, y eran fusilados o golpeados hasta morir. El resto sucumbía a las infecciones y enfermedades. Para tener una oportunidad de supervivencia, uno necesitaba algo por lo que vivir. Ese algo podía ser la perspectiva de reunirse con un hijo o un amante que había logrado escapar a un lugar seguro antes de la guerra. Frankl conocía a un científico que seguía adelante pensando que debía finalizar sus interrumpidas investigaciones científicas. El objetivo podía ser incluso la necesidad de sobrevivir para dar testimonio de la macabra realidad del Holocausto. Para Frankl se trataba de la idea de poder reescribir el manuscrito de su primer libro, confiscado el día de su llegada a Auschwitz. Frankl cita a Nietzsche: «Aquel que tiene un *por qué* para vivir puede soportar casi cualquier *cómo*».²⁹

La obsesión por la personalidad ha sido *el* error psicoló-

gico de las generaciones de los setenta y los ochenta. No niego que los problemas de la personalidad son de una importancia vital; el error consiste en buscar respuestas a esos problemas centrándose en la personalidad. El error es afín al que cometería usted si estuviera tan ensimismado en escribir su autobiografía que, desde una edad temprana, decidiese no hacer otra cosa. ¿Sobre qué podría escribir? Podría escribir «Ahora estoy escribiendo mi autobiografía». Podría describir los pensamientos que le inspirara escribir su autobiografía y quizá lograra seguir adelante de este modo durante cierto tiempo, pero a menos que tuviese otras experiencias sobre las que escribir, más allá de la propia experiencia de escribir, el libro resultante sería breve y de escaso interés. Asimismo, si tuviera que invertir todo su tiempo y energías en «encontrarse a sí mismo» mirando hacia su interior, la personalidad que encontrara carecería de sustancia. Sería una personalidad vacía. Por supuesto, nadie invierte *todo* su tiempo y energías mirando hacia su interior de esta manera; pero muchos pasan demasiado tiempo haciéndolo, y el resultado es que sus vidas quedan mermadas.

Hay muchos motivos por los que la gente puede obsesionarse consigo misma. De quienes buscan una solución en la psicoterapia, muchos son personas desdichadas que han llegado a creer que el fallo está en su cabeza. Otros, sin embargo, se sienten persuadidos por el principio de la sociedad de consumo, cada día reforzado de mil maneras, de que el único objetivo es la búsqueda del placer y la felicidad personales. El error que cometen es antiguo, y los filósofos lo conocen como la «paradoja del hedonismo». El hedonista se dedica a buscar el placer; sin embargo, quienes emprenden deliberadamente la búsqueda del placer raramente lo encuentran excepto, quizá, de un modo pasajero. La versión moderna de esta postura está espléndidamente descrita en *Menos que cero*, la primera novela de Bret Easton Ellis. El grupo de jóvenes y ricos habitantes de Los Ángeles que describe el libro pasa del alcohol al sexo, a las drogas, a interminables *videoclips* de rock, a la violencia y, finalmente, de vuelta al alcohol, sin encontrar en ello demasiado placer, no digamos plenitud. Las raíces de la pos-

terior y más perturbadora *American Psycho* se encuentran ya en la falta de sentido de tal existencia. El filósofo británico F. H. Bradley hubiera visto en la obra de Ellis una ilustración convincente de lo que, hace más de un siglo, escribió sobre la búsqueda del placer:

Los placeres son una sucesión precedera. Éste viene, y el intenso sentimiento personal proclama satisfacción. Se esfuma, y *nosotros* no estamos satisfechos [...] otro, y otro más no nos dan lo que queremos; seguimos ansiosos y con confianza, hasta que el flujo de sensaciones se extingue, y cuando desaparece no nos queda nada. En lo que a obtener la felicidad se refiere, seguimos en el punto inicial, y no nos hemos encontrado a nosotros mismos, ni siquiera estamos satisfechos.

Ésta es una experiencia común, y es la refutación práctica del hedonismo, o de buscar la felicidad en el placer.³⁰

La opulenta sociedad del consumo coloca en el centro de nuestras vidas la búsqueda del placer; y ello conduce precisamente a la experiencia descrita por Bradley, incluso en los mismos términos que utiliza: decimos que no estamos satisfechos y que necesitamos «encontrarnos a nosotros mismos». Hemos olvidado la vieja sabiduría según la cual encontrar la felicidad o una satisfacción perdurable es apuntar hacia otra cosa, e intentar hacerlo bien. Como escribió Henry Sidgwick, con su mesurado estilo victoriano: «Hallaremos mejor la felicidad si el límite que conscientemente nos fijemos para aspirar a ella está cuidadosamente restringido.»³¹ Pero ¿a qué hemos de aspirar?

Una causa trascendente

En *Habits of the Heart*, Robert Bellah y sus colegas reconocen la moderna tendencia a apuntar hacia nuestro interior en busca de sentido, y nos advierten contra ella. A la vez que documentan esta tendencia, los autores del libro ofrecen otra opción. Nos hablan de gente políticamente activa, como Wayne Bauer, que se ocupa de ayudar a los inmigrantes pobres que viven en su vecindario. Bauer cuenta

que pasó temporadas difíciles mientras intentaba poner orden en su vida. Entonces:

La moralidad se convirtió para mí en un tema importante. Era como si quisiera recomponerlo todo con materiales más perdurables, materiales que resistieran la tensión [...] Observar la política es observar a la civilización debatirse y evolucionar, y resulta muy excitante, aunque también mucho más personal, porque es tu propia lucha por evolucionar dentro de este panorama, este panorama histórico [...] Lo que hago me hace sentir bien. Noto que la labor que hago afecta directamente a otras personas de una manera beneficiosa. Es otra vez ese asunto de los valores. Puedes pasarte toda la vida preocupándote de reunir bienes materiales y ganar dinero, o puedes pasarla ayudando a los demás y trabajando con ellos [...] Ver esto y ser parte de ello es muy hermoso porque lo que ves es una especie de evolución de la conciencia.³²

Marra James colabora activamente con el movimiento ecologista de un barrio residencial del sur de California. Dice:

A veces me describo a mí misma como una pelota de goma. A veces me han empujado hasta el punto de casi achatarme, pero siempre he vuelto a mi forma inicial [...] Me siento intensamente parte del todo, de la historia. Vivo en un espectro que incluye el mundo entero. Soy parte de todo ello. Porque lo que hago afecta al todo.³³

Al explicar por qué se ven realizados en lo que hacen, tanto Bauer como James mencionan su participación en una causa más amplia, ser parte de «una evolución de la conciencia», o de la historia. Los autores de *Habits of the Heart* señalan que así como la búsqueda americana de una realización puramente privada «termina a menudo en el vacío», mucha gente encuentra que «la realización personal y el compromiso público no son excluyentes» ya que extraen el contenido de su realización de «una identificación activa con comunidades y tradiciones».³⁴

Dos autores muy diferentes coinciden en este enfoque. En este mismo capítulo hemos visto cómo Betty Friedan

describía la falta de una finalidad en la vida que sentían las mujeres con los papeles que les habían sido asignados. Friedan vio la solución al «problema sin nombre» en que las mujeres desarrollaran un «plan de vida», unos «intereses y objetivos para la vida». Un trabajo podía ser parte de esto, pero:

... ha de ser un trabajo que ella pueda tomar en serio como parte de un plan vital, un trabajo en el que ella pueda crecer como parte de la sociedad.³⁵

Treinta años después de la publicación de *The Feminine Mystique*, apareció un nuevo éxito de ventas que podría haberse titulado «The Masculine Mystique». Su autor lo llamó, sin embargo, *Iron John*. La diferencia entre ambos libros es que mientras Friedan critica la mística femenina, Bly se revuelca en ella. Bly ha dirigido retiros de fin de semana durante los cuales grupos de hombres se internan en el bosque para leer antiguas leyendas sobre guerreros que realizan hechos heroicos. Entonces estos hombres norteamericanos del siglo XX blanden espadas sobre sus cabezas y contemplan cómo la luz del sol centellea sobre el filo reluciente. De este modo esperan descubrir el «guerrero» que llevan dentro, aunque probablemente lo único que hacen es dar crédito a las quejas femeninas de que los hombres no crecen nunca. *Iron John*, que estuvo un año en la lista de libros más vendidos, narra el cuento de Grimm titulado «Hans el de hierro», un hombre salvaje que emerge de un estanque e inicia a la madurez a un joven príncipe. No obstante, sepultado entre un divagante comentario de los episodios del cuento, *Iron John* contiene un pasaje que merece la pena:

Sin embargo, cuando un guerrero está al servicio de un rey verdadero —es decir, de una causa trascendente— prospera, y su cuerpo deviene un esforzado sirviente que él somete a frío, calor, dolor, heridas, quemaduras, hambre, falta de sueño y penalidades de todo tipo. Normalmente, el cuerpo responde bien. La persona en contacto con la energía guerrera puede trabajar durante muchas horas, despreciar la fatiga, hacer lo que sea necesario, finalizar la tesis y

todas las notas a pie de página, soportar a jefes de departamento incordiantes, vivir sobriamente como Ralph Nader, escribir como T. S. Eliot lo hizo durante años, bajo una única bombilla tambaleante, limpiar heces y porquería sin descanso como san Francisco o la Madre Teresa, soportar el desprecio, el desdén y el exilio como Sajarov. Una mano con garras arrebató al bebé que gusta de las comodidades y entonces un guerrero adulto habita en su cuerpo.³⁶

He aquí algo fundamental en lo que coinciden Robert Bly, Betty Friedan, Wayne Bauer, Marra James, los autores de *Habits of the Heart* y Viktor Frankl: la necesidad de comprometerse con una causa más importante que la propia personalidad individual, si hemos de encontrar una genuina autoestima y desarrollar todas nuestras capacidades. En agudo contraste con la idea de Richard Taylor de que cualquier actividad es buena mientras sea lo que queremos hacer, esto sugiere que algunas causas son más adecuadas que otras para dar sentido a nuestras vidas.

Pero ¿qué es un «rey verdadero» o una «causa trascendente»? Si lo importante no es lo que queramos, ¿cómo encontrar causas que den sentido a nuestras vidas? Richard Taylor negó que, si en lugar de que su piedra rodara colina abajo, Sísifo pudiera empujar otras piedras hasta la cima y usarlas para edificar un templo, ello daría sentido a su vida. La idea de que Sísifo podría encontrarle un sentido a construir un templo presupone que al menos algunos de nuestros logros podrían ser objetivamente valiosos. Como respuesta, Taylor señala que, por muy sólidamente que se edifique el templo, con el paso del tiempo se convertirá en escombros. Con esto evoca algo que ha recibido su resonancia clásica en el poema de Shelley, «Ozymandias»:

*Me encontré con un viajero de una antigua tierra
Que dijo: Dos vastas piernas de piedra, sin torso,
Se alzan en el desierto [...] Cerca de ellas, en la arena,
Yace medio hundido un rostro, cuyo entrecejo
Y fruncidos labios, y su desdeñoso gesto de fría autori-
[dad]*

*Delatan que el escultor bien supo leer las emociones
Que aún prevalecen, impresas en la piedra muerta,*

*La mano que de ellas se burló, y el corazón que así nu-
[trióse.*

Y en el pedestal estas palabras figuran:

«Me llamo Ozymandias, rey de reyes:

¡Mira mis obras, oh poderoso, y tiembra!»

Nada más queda. Alrededor de la ruina

De tan colosal desastre, interminables y desnudas

*Se extienden hacia la lejana las solitarias y lisas are-
[nas.³⁷*

Bertrand Russell gustaba de plantear un argumento similar, enfatizando nuestra insignificancia cósmica al señalar que nuestro mundo es sólo un planeta que gira alrededor de una estrella que es parte de una galaxia que contiene 300.000 millones de estrellas y que, ella misma, no es más que una entre millones de galaxias. Con el paso del tiempo, el sol se enfriará y la vida sobre la Tierra llegará a su fin, pero el universo proseguirá, indiferente a nuestro destino.³⁸

Tales imágenes bien podían hacer que Sísifo se detuviera si, poseído de la arrogancia de Ozymandias, imagina que su templo durará toda la eternidad. Pero si Sísifo leyera más a fondo la obra de Russell encontraría un pasaje donde dice que, así como «darse cuenta de la insignificancia del hombre y todos sus asuntos puede al principio parecerse opresiva, e incluso paralizadora, tal efecto no es racional y no debería durar. No hay motivo para adorar el mero tamaño».³⁹ Entonces Sísifo comprendería que edificar un templo que dure tanto como el Partenón y sea tan justamente admirado por su belleza y la pericia de su construcción, es un logro por el que podría sentir un orgullo justificado. Reflexionando sobre su lugar en el universo, Sísifo reemprendería sus esfuerzos.

Así pues, el hecho de que el más hermoso y perdurable de los artefactos humanos terminará por convertirse en polvo no es motivo para negar que su creación fue una labor dotada de sentido y que merecía la pena emprender. Sin embargo, Taylor tiene otro motivo para sostener que el sentido de lo que hace Sísifo depende de lo que siente por ello, más que de la naturaleza de la labor misma. Incluso si Sísifo completara su templo y pudiera descansar y contem-

plar eternamente su belleza, ¿qué significado tendría? Taylor dice: sólo un aburrimiento infinito. En lugar de «la pesadilla de la actividad eterna y sin sentido» tenemos «el infierno de su eterna ausencia». Entonces Sísifo vería que, al fin y al cabo, todos sus esfuerzos habían carecido de sentido.

También aquí Taylor comete un error que vicia sus argumentos. Pasa por alto un rasgo especial de la vida de Sísifo que no es aplicable a ningún ser humano: los dioses han condenado a Sísifo a empujar su roca colina arriba durante toda la eternidad. Por tanto, Sísifo debe ser inmortal. De modo que vivirá más que todos los seres humanos, y una vez haya terminado su templo le quedará todavía una cantidad infinita de tiempo por delante. ¡No es de extrañar que se aburra contemplando su templo! Nosotros, simples mortales, no somos así. Moriremos antes de perfeccionar nuestro templo. Siempre hay más trabajo que hacer.

Si hemos de encontrarle sentido a nuestras vidas trabajando por una causa, esa causa, como sugiere Bly, debe ser «una causa trascendente», es decir, una causa que se extienda más allá de la propia personalidad. Hay muchas causas así. A los futbolistas se les está siempre recordando que el club es más importante que las individualidades; lo mismo sucede con quienes trabajan para empresas, especialmente para empresas que fomentan la lealtad de grupo con canciones, eslóganes y actividades sociales, a la manera japonesa. Apoyar a la «familia» mafiosa de la que uno forma parte es participar de una causa mayor que la propia personalidad individual. Lo mismo sucede cuando se es miembro de un culto religioso, o del partido nazi. Y lo mismo sucede cuando se trabaja contra la injusticia y la explotación, como han hecho Marra James y Wayne Bauer, entre muchos otros. Sin duda un compromiso con cada una de estas causas puede ser, para algunas personas, un modo de encontrar sentido y plenitud. ¿Es, pues, arbitrario el que uno escoja una causa ética o cualquier otra causa? No; llevar una vida ética no es la única manera de realizar un compromiso que pueda dar sustancia y valor a su vida, pero para cualquiera que escoja un tipo de vida en lugar de otro, lo importante es el compromiso con la base más só-

lida. Cuanto más reflexionamos sobre nuestra entrega a un club de fútbol, una empresa o un interés sectorial, menos sentido le veremos. En cambio, ninguna reflexión servirá para mostrar que el compromiso de llevar una vida ética es trivial o carece de objeto. Ésta es, probablemente, la afirmación más importante de este libro, pero también la más discutible. En el capítulo final sugeriré que llevar una vida ética nos permite identificarnos con la mejor causa, y que hacerlo es el mejor modo de dar sentido a nuestras vidas.

CAPÍTULO 11

LA BUENA VIDA

Conseguir que las cosas progresen

Henry Spira se marchó de casa en su adolescencia y se alistó en la marina mercante. Como marinero y miembro del Sindicato Nacional Marítimo fue parte de un grupo de reformistas que desafió a los corruptos jefazos del sindicato. Durante la era McCarthy, cuando trabajaba en una cadena de montaje de automóviles, escribía para publicaciones izquierdistas y se ganó un abultado dossier en el FBI. En los años sesenta, en Mississippi, participó en las manifestaciones por los derechos civiles. Lo conocí en 1973, cuando se inscribió en un curso de ampliación de estudios sobre liberación de los animales que yo impartía en la Universidad de Nueva York. Había oído hablar por primera vez de la liberación de los animales cuando encontró un artículo sobre la misma en una revista marxista. El artículo desechaba la idea como el último absurdo del grupo radical *chic* asociado con la *New York Review of Books*. Spira pudo entrever, más allá del ridículo, el esbozo de una idea sobre la que podía valer la pena saber más. Cuando el curso terminó y yo había vuelto a Australia, Spira investigó los experimentos con animales llevados a cabo en el Museo Americano de Historia Natural, a pocas manzanas de donde vivía. Descubrió que los investigadores de aquella institución mutilaban gatos, eliminando su sentido del olfato para ver qué efectos tenía esto sobre su vida sexual. Spira llamó a otros participantes en el curso y juntos organizaron una campaña contra esos experimentos. La campaña creció, a las puertas del museo había siempre pique-

tes y en ocasiones manifestaciones más nutridas. Al cabo de cierto tiempo, el museo anunció que los experimentos cesarían. Quizá fue la primera vez en que una campaña contra la experimentación con animales alcanzó su objetivo. Entonces Spira se planteó objetivos mayores. Se enfrentó con Revlon por probar cosméticos sobre los ojos de conejos inmovilizados y plenamente conscientes. Al principio no le hicieron caso, pero él mantuvo la presión; diez años más tarde Revlon anunció que había dejado de probar sus productos en animales. Varias compañías de cosméticos adoptaron la misma decisión. Al tiempo que escribo esto, Spira se las está viendo con Frank Perdue, el más conocido productor industrial norteamericano de pollos, publicando anuncios que le acusan no sólo de crueldad hacia los pollos que cría, sino también de vender un producto perjudicial para la salud, explotar a sus obreros y recabar la ayuda de mafiosos para evitar que sus trabajadores se sindicalicen. Es más, Spira documenta tan bien sus acusaciones que el *New York Times* ha aceptado sus anuncios anti-Perdue.

Cuando se le pregunta sobre los motivos de su militancia en pró de distintas causas, Henry Spira contesta que todo comienza con la pregunta «¿Dónde puedo ser de más ayuda para reducir el dolor y el sufrimiento del universo?». Recibir constantes recordatorios del dolor y el sufrimiento que todavía existen puede parecer deprimente, pero Spira ha conservado su sentido del humor. (Uno de los anuncios de su campaña contra Perdue iba encabezado por la frase «No existe ningún pollo sin riesgos». Bajo el encabezamiento se veía una gran fotografía de un pollo muerto dentro de un preservativo.) En cualquier caso, Spira está demasiado ocupado como para deprimirse. En una entrevista, cuando se le preguntó qué epitafio querría, contestó: «Hizo progresar las cosas.» Cuando, en mis ocasionales visitas a Nueva York, me alojo con él y su gato en su piso de renta limitada del Upper West Side, siempre lo encuentro ideando estrategias para que las cosas progresen, y saboreando el próximo desafío. Siempre me marcho animado de su casa.

Cuando estaba sumido en la redacción de este libro re-

cibí una carta de otra antigua amiga del movimiento por la liberación de los animales. Christine Townend fundó la primera organización australiana para abogar por una ética de la liberación de los animales. Junto a su marido Jeremy, que es abogado, vivía en una bella casa en una extensa parcela de uno de los barrios residenciales más arbolados de Sydney. Hace unos años, durante un viaje a la India, vio la situación desesperada de los animales en dicho país, donde a pesar de las tradiciones hindú y budista, más gentiles con los animales que la nuestra, la pobreza de la gente hace que los animales lleven vidas miserables y sufran muertes todavía peores. Christine pasó unos meses en la India, colaborando con un combativo grupo de voluntarios con sede en Jaipur, Rajastán. Los problemas allí estaban más claramente definidos que en Australia, donde el movimiento en pro de los animales había entrado en una fase en la que cada reforma era objeto de interminables negociaciones con comisiones gubernamentales. Ahora, me informaba Christine en su carta, ella y Jeremy habían decidido que, como sus hijos habían crecido y se habían independizado, podían y debían colaborar más con la organización india. Se disponían a vender su casa, Jeremy iba a renunciar al ejercicio de la abogacía e iban a marcharse a la India para trabajar como voluntarios durante los próximos cinco años. Cuando telefoneé a Christine para expresarle mi admiración por su valiente decisión, su voz expresaba confianza y rebosaba felicidad. Sentía intensos deseos de hacer algo emocionante y que mereciera la pena. No tenía la sensación de estar sacrificándose, pues su decisión le parecía más valiosa que el cómodo estilo de vida que dejaba atrás.

Henry Spira y Christine Townend piensan de la misma manera que la mujer que Carol Gilligan cita en *In a Different Voice*. Ya he citado el pasaje en el capítulo 9, pero vale la pena recordarlo:

Tengo un sentimiento muy fuerte de ser responsable para con el mundo, de que no puedo limitarme a vivir para mi disfrute, sino que el mero hecho de vivir en el mundo me transmite la obligación de hacer lo que pueda, por poco que sea, para transformarlo en un lugar mejor en el que vivir.

Esto podría haberlo dicho mucha gente que he conocido, gente que trabaja para que se dé una ayuda mayor a las naciones pobres, para que se permita a los animales de granja una libertad de movimientos elemental, para liberar a los presos de conciencia o conseguir la abolición de las armas nucleares. Puede que subyazca en las acciones de quienes muestran su preocupación por los desconocidos de la manera descrita en el capítulo 8. Recuérdense también cómo (en el capítulo anterior) Wayne Bauer y Marra James expresan su sentimiento de formar parte de un todo, y de qué modo esto introduce un elemento marcadamente positivo en sus vidas.

Esta gente adopta la perspectiva amplia que caracteriza una vida ética. Adoptan —por utilizar la memorable frase de Henry Sidgwick— «el punto de vista del universo». Esta frase no ha de tomarse literalmente pues, a menos que seamos panteístas, el universo mismo no tiene un punto de vista. Utilizaré la frase de Sidgwick para referirme al punto de vista más amplio, sin atribuir al universo, o cualquier parte del mismo que no sea un ser sensible, ningún tipo de conciencia u otro tipo de actitudes. Desde esta perspectiva podemos ver que nuestros sufrimientos y placeres son muy similares a los de otros; y que no hay razón para prestar menor consideración a los sufrimientos de los demás sólo porque son «los demás». Se defina como se defina la otredad esto es así, mientras permanezca la capacidad para sufrir o experimentar placer.

Quienes adopten el punto de vista del universo pueden verse intimidados por la inmensidad de la tarea que deben afrontar; pero no sienten aburrimiento y no necesitan de la psicoterapia para darle sentido a sus vidas. Existe una trágica ironía en el hecho de que podemos encontrar la plenitud precisamente porque hay tanto dolor y sufrimiento evitables en el universo, pero el mundo es así. La tarea no finalizará mientras haya niños afectados de malnutrición o aquejados de infecciones curables, gente sin casa que intenta entrar en calor con trozos de cartón, prisioneros políticos encarcelados sin juicio, armas nucleares orientadas para destruir ciudades enteras, refugiados que viven durante años en lamentables campos, animales de granja tan

estrechamente confinados que casi no pueden moverse, animales con pieles valiosas atrapados en trampas de dientes metálicos, personas asesinadas, golpeadas o discriminadas por razón de su raza, sexo, religión, orientación sexual o algún tipo de incapacidad, ríos envenenados por la contaminación, bosques ancestrales talados para satisfacer las necesidades artificiales de los más ricos, mujeres forzadas a soportar la violencia doméstica porque no tienen a dónde ir, etc., etc. Dónde podríamos encontrar sentido para nuestras vidas si todo el dolor y el sufrimiento evitables fueran eliminados sería un tema interesante para un debate filosófico, pero, lamentablemente, es improbable que tenga una relevancia práctica en el futuro inmediato.

Personas como Henry Spira o Christine Townend, o cualquiera de los millones de individuos que trabajan para reducir las muchas causas de desdicha que afectan a nuestro planeta, pueden, de manera justificada, encontrar la plenitud en el trabajo que realizan. Saben que están en el bando justo. Esto puede sonar autocomplaciente. Hoy día somos tan tolerantes con cualquier punto de vista que el mero hecho de hablar del bando «justo» es arriesgarse a parecer farisaico. Pero tolerar la opinión de otra persona no supone aceptar que sea tan válida como cualquier otra opinión. Si adoptamos una perspectiva amplia no es difícil ver que, en muchas cuestiones, *ha habido* un bando justo. Era justo luchar contra la esclavitud. Había un bando justo en las luchas obreras por el derecho a la sindicación, por limitar el horario laboral y lograr mejores condiciones de trabajo. (Nadie quiere volver a los días en que los niños trabajaban jornadas de doce horas en fábricas sofocantes o en lo más hondo de las minas de carbón.) Hubo un bando justo en la larga campaña para conseguir el sufragio femenino y para que las mujeres pudieran inscribirse en las universidades y tuvieran derecho a la propiedad después de casarse. Hubo un bando justo en la lucha contra Hitler. Cuando Martin Luther King encabezó las manifestaciones para que los afroamericanos pudieran sentarse en los autobuses y los restaurantes junto a los norteamericanos blancos, hubo un bando justo. Hoy día, hay un bando justo en cuestiones que implican ayudar a los ciudadanos más

pobres de los países en vías de desarrollo, fomentar la resolución pacífica de los conflictos, extender nuestras preocupaciones éticas más allá de los límites de nuestra especie y proteger el medio ambiente global.

En cada uno de estos temas habrá incertidumbres sobre cómo obrar exactamente para conseguir el objetivo. Podemos apoyar la igualdad de oportunidades para las minorías raciales, pero discutir sobre la eficacia de ciertos programas de acción práctica. El tema de si la igualdad implica también que las mujeres sean libres de decidir seguir adelante o no con su embarazo da margen para el debate. Que los terneros jóvenes sean confinados en casillas individuales durante meses y reducidos deliberadamente a la anemia para que los *gourmets* puedan comer «carne blanca» es, sin duda, reprochable; pero puede haber una razonable diferencia de opiniones sobre si mantener o no los zoológicos es deseable. Deberíamos esforzarnos para lograr un mundo sin guerras, pero ¿cuál es el mejor modo de lograrlo? Éticamente es injustificable que la mayoría de los países ricos —Estados Unidos, Alemania, Gran Bretaña, Japón, Australia— no cumplan siquiera el mísero objetivo de las Naciones Unidas de conceder una ayuda exterior del 0,7 de su PIB; pero cuál es el nivel razonable de ayuda exterior y cómo distribuir esa ayuda son cuestiones discutibles. Los puntos a debatir surgen sólo cuando estamos lo suficientemente cerca del tema como para distinguir los detalles. Observando desde lejos solamente distinguimos los grandes contornos. Aquí se trata de abordar ese nivel elevado. Desde allí podemos ver que los temas mencionados en el párrafo anterior no constituyen desacuerdos entre dos grupos de personas que asumen posturas antagónicas desde los más altos principios de la ética, sino luchas entre quienes han adoptado el compromiso de una vida ética y quienes no lo han hecho así. Los primeros trabajan en pro de un trato igualitario para quienes carecen de riqueza o poder; los últimos defienden su riqueza, sus privilegios y su poder.

Por supuesto, los esfuerzos de quienes trabajan por ampliar los límites de los intereses éticos pueden ir trágicamente desencaminados. Marx y Lenin intentaron sincera-

mente mejorar la calidad de vida de las grandes masas de obreros desposeídos, pero la visión marxista de cómo se había de lograr el socialismo adolecía de un defecto fatal: creía que la abolición de la propiedad privada conllevaría una transformación de la naturaleza humana, de modo que los conflictos por el poder y los privilegios desaparecerían. (A propósito de esto, el anarquista Bakunin demostró tener mucha más sabiduría.)¹ La convicción de Lenin de que Marx tenía razón, combinado con su estilo autoritario de gobierno, le llevó a aplicar soluciones coercitivas a los problemas surgidos del hecho de que, en el momento de la Revolución bolchevique, la mayoría de los rusos no deseaban el socialismo. Así, el compromiso ético de Marx, Lenin y muchísimos marxistas de la primera oleada sólo llevó a la pesadilla del estalinismo. El fanatismo y el autoritarismo en nombre de un principio ético pueden resultar tan perjudiciales como la defensa egoísta de privilegios sectoriales. Ésa es una buena razón para rechazar el fanatismo y el autoritarismo e insistir en la conservación de los derechos civiles básicos que limitan el poder del Estado y protegen al individuo de aquellos que creen obrar correctamente. Si la historia nos enseña algo, es que nuestras libertades democráticas están tan amenazadas por quienes se hallan éticamente motivados como por quienes se mueven por codicia y ambición personal. De hecho, puesto que ahora estamos más en guardia contra estos últimos, el peligro que plantean los primeros puede ser mayor. Deberíamos guardarnos de aquellos que proponen grandiosas teorías, pretendiendo saber la causa de todos nuestros males y el único medio para superarlos.

Nada de esto, sin embargo, es motivo para apartarse de una vida ética en la que aceptemos la propia falibilidad y hagamos lo que podamos, de manera inmediata y práctica, para convertir el mundo en un lugar mejor. Votar por el político adecuado no basta. Cuando ponemos la ética primero y la política después, podemos juzgar a las personas por lo que hacen ahora, más que por quien votan o por lo que quisieran que sucediera. ¿Se opone usted al actual reparto de recursos entre naciones ricas y naciones pobres? Si se opone, y vive usted en un país rico, ¿qué está haciendo al

respecto? ¿Qué parte del excedente de sus ingresos destina usted a alguna de las muchas organizaciones que ayudan a los más pobres de los países en vías de desarrollo? ¿Cree usted, quizá, que no hay solución para el problema del hambre en el mundo sin remediar antes la cuestión del crecimiento de la población global? Muy bien, pero ¿qué apoyo da usted a las distintas organizaciones que fomentan el control de la población? ¿Le da igual que los bosques sean transformados en virutas? Si no es así, ¿recicla usted sus desechos de papel? ¿Se opone a que los animales de granja vivan cruelmente confinados? ¿Apoya usted a las empresas agrarias que mantienen a los animales de esa forma, comprando el beicon y los huevos que producen? Llevar una vida ética consiste en algo más que tener la actitud adecuada y expresar las opiniones correctas.

La escalera mecánica de la razón

En los capítulos anteriores hemos visto que es posible explicar, de manera coherente con nuestra naturaleza como seres evolucionados, por qué velamos por nuestros parientes, por aquellas personas con las que establecemos relaciones recíprocas y, hasta cierto punto, por los miembros de nuestro grupo. Ahora hemos visto que algunas personas ayudan a desconocidos, en circunstancias heroicas y en circunstancias cotidianas. ¿No supera esto los límites de nuestra naturaleza evolucionada? ¿Cómo puede la teoría evolucionista explicar un sentimiento de responsabilidad para hacer del mundo un lugar mejor? ¿Cómo podrían aquellos que experimentan dicho sentimiento dejar una prolífica descendencia y, así, con el tiempo, evitar ser eliminados mediante los mecanismos normales del proceso evolutivo?

He aquí una posible respuesta. Los seres humanos carecen de la fuerza del gorila, los dientes afilados del león, la velocidad del guepardo. Nuestra característica distintiva es la capacidad cerebral. El cerebro es una herramienta para razonar y la capacidad de raciocinio nos ayuda a sobrevivir, a alimentarnos y proteger a nuestros hijos. Con ella he-

mos desarrollado máquinas que pueden levantar más peso que muchos gorilas, cuchillos más afilados que los dientes de cualquier león y medios de transporte mucho más veloces que el guepardo. Pero la capacidad de raciocinio es peculiar. A diferencia de los brazos robustos, los dientes afilados o las piernas veloces, puede llevarnos a conclusiones a las que no deseábamos llegar: la razón es como una escalera mecánica, que asciende y hace que no seamos visibles. Una vez nos montamos en ella no sabemos a dónde nos llevará.²

Una anécdota sobre cómo Thomas Hobbes se interesó por la filosofía ilustra de qué modo puede arrastrarnos la razón. Hobbes estaba examinando al azar una biblioteca cuando se encontró con un ejemplar de los *Elementos de Geometría* de Euclides. El libro estaba abierto por el teorema 47. Hobbes leyó la conclusión y pensó que era imposible. Así, tuvo que leer la demostración, pero ésta se basaba en el teorema anteriormente demostrado. De modo que tuvo que leerlo, pero este teorema le remitía a otro teorema, y así sucesivamente, hasta que, finalmente, la cadena de razonamientos le llevó al conjunto de axiomas de Euclides, y Hobbes tuvo que admitir que eran tan evidentes que no podía negarlos. De esa manera, el mero razonamiento llevó a Hobbes a aceptar una conclusión que, a primera vista, había rechazado. (El episodio le impresionó tanto que en su mayor obra, *Leviatán*, intentó aplicar el mismo método deductivo de razonamiento para justificar el derecho del soberano a una obediencia absoluta.)³

La capacidad de la razón para llevarnos a donde no esperábamos ir podría también conducirnos a una curiosa desviación del camino recto de la evolución. Hemos desarrollado la capacidad de razonar porque nos ayuda a sobrevivir y reproducirnos. Pero si la razón es una escalera mecánica, aunque la primera parte de la travesía pueda ayudarnos a sobrevivir y reproducirnos, podemos ir más lejos de lo necesario para satisfacer ese propósito concreto. Podemos incluso terminar en algún lugar que provoque tensión con otros aspectos de nuestra naturaleza. A este respecto, quizá tenga alguna validez el planteamiento de Kant según el cual existe tensión entre nuestra capacidad

de razonar y aquello que ésta puede llevarnos a apreciar como la acción correcta, y nuestros deseos más básicos. Podemos vivir con contradicciones sólo hasta cierto punto. Cuando los colonos norteamericanos rebeldes declararon que todos los hombres tienen derecho a la vida, la libertad y la búsqueda de la felicidad, quizá no pretendían provocar la abolición de la esclavitud, pero sentaron las bases de un proceso que, a lo largo de casi un siglo, produjo tal resultado. La esclavitud podría haber sido abolida sin la Declaración de Independencia, o, a pesar de ésta, la abolición podría haberse retrasado durante una o dos décadas más; pero no era difícil ver la tensión entre tales declaraciones universales de derechos y la institución de la esclavitud.

He aquí otro ejemplo, procedente de *An American Dilemma*, el clásico estudio de Gunnar Myrdal sobre la cuestión racial norteamericana. Aunque este libro fue publicado en 1944, mucho antes de los logros de los años sesenta en materia de derechos civiles, Myrdal describió el proceso de razonamiento ético que hacía que las prácticas racistas fueran difícilmente sostenibles:

El individuo [...] no actúa en el aislamiento moral. No está solo para conducir como le plazca sus racionalizaciones, sin interferencia del exterior. Al contrario, sus valoraciones serán cuestionadas y disputadas [...] El sentimiento de la necesidad de una coherencia lógica dentro de la jerarquía de las valoraciones morales —y el sentimiento turbador y a veces consternado de que el orden moral es precario— es, en su intensidad moderna, un fenómeno bastante nuevo.⁴

Myrdal agrega que la intensidad moderna de esta necesidad de coherencia está relacionada con una mayor movilidad y comunicación y con la difusión de la educación. Las ideas tradicionales y de ámbito local se ven confrontadas por esferas más amplias de la sociedad, y no pueden resistir el atractivo de valores más universales. Este factor, predijo Myrdal, llevó a una mayor aceptación de los valores universales. Myrdal pensaba en la aplicación universal de los principios morales a todos los individuos de la especie humana; aunque si escribiera hoy día, bien podría tener en

cuenta, como un ejemplo más de la tendencia por él descrita, el planteamiento de que los intereses de los animales no humanos deberían recibir igual consideración.⁵

Curiosamente, cuando Karl Marx escribió sobre la historia de las revoluciones de clase, señaló básicamente la misma tendencia:

Cada nueva clase que desplaza a la previamente dominante se ve forzada, simplemente para poder llevar a cabo sus objetivos, a representar y expresar idealmente sus intereses como los intereses comunes de todos los miembros de la sociedad. Debe dar a sus ideas la forma de universalidad y representarlas como las únicas racionales y universalmente válidas [...] Por tanto, toda clase nueva logra el dominio sólo sobre una base más amplia que la de la clase previamente dominante.⁶

Marx pensó que, en esto, la razón se limitaba a proporcionar una cobertura para los intereses de clase de quienes hacían la revolución. Dada su visión materialista de la historia, apenas podía decir otra cosa. Sin embargo, señaló también que, puesto que el capitalismo debía concentrar a los trabajadores en centros industriales y darles al menos un mínimo nivel de educación, ello contribuía a elevar la conciencia que los obreros tenían de su propia situación. Los mismos acontecimientos pueden verse de una manera distinta: como el desarrollo de la naturaleza intrínsecamente universalizante del raciocinio en sociedades que cada vez más se componen de individuos educados y conscientes, que gradualmente se liberan de las ataduras de las creencias localistas y religiosas. Puesto que el nivel general de educación y la facilidad de comunicaciones siguen incrementándose en todo el mundo, cabe esperar que este proceso proseguirá y que, a la larga, traerá consigo un cambio fundamental en las actitudes éticas. (Al tiempo que escribo esto, por ejemplo, vemos en Somalia una reacción global al sufrimiento humano que hubiera sido imposible sin la comunicación instantánea ofrecida por la televisión, la posibilidad de respuesta proporcionada por el transporte aéreo y un foro internacional como las Naciones Unidas.)

Así pues, nuestra habilidad para razonar puede ser un

factor que nos aleje del subjetivismo arbitrario y de la aceptación pasiva de los valores de nuestra comunidad. La idea de que todo es subjetivo o, más específicamente, relativo a nuestra comunidad, parece cobrar y perder vigencia con cada generación. Como sus predecesores, la actual modalidad posmoderna de relativismo no consigue explicar la existencia de discusiones coherentes sobre los valores que debería abrazar la comunidad, o sostener que nuestros valores son superiores a los de comunidades que aceptan la esclavitud, la mutilación genital de las mujeres o la condena a muerte de escritores que se considera han faltado al respeto de la religión dominante. En contraste con esto, la postura que he defendido lo explica a partir de dos sencillas premisas. La primera es la existencia de nuestra habilidad para razonar. La segunda es que, al razonar sobre asuntos prácticos, podemos distanciarnos de nuestro propio punto de vista y adoptar una perspectiva más amplia, en último término incluso el punto de vista del universo.

La razón permite que nos veamos de esta manera porque, al pensar en mi lugar en el mundo, soy capaz de ver que no soy más que un ser entre otros, con intereses y deseos como los de los demás. Poseo una perspectiva personal del mundo, desde la cual mis intereses están en la parte central del escenario, los intereses de mi familia y amigos van detrás, muy cerca, y los intereses de quienes no conozco han sido relegados a la parte trasera y a los lados. Pero la razón me permite ver que otros tienen perspectivas igualmente subjetivas y que, desde «el punto de vista del universo», mi perspectiva no es más importante que la suya. Así, mi habilidad para razonar me permite separarme de mi propia perspectiva y me muestra qué aspecto podría tener el universo si yo careciera de perspectiva personal.

Adoptar el punto del vista del universo como base de un punto de vista ético no implica que uno deba actuar imparcialmente en todo momento. Algunas formas de parcialidad son susceptibles de una justificación imparcial. Por ejemplo, es probable que sea mejor para los niños la aceptación de que los padres tienen un deber más estricto de velar por sus propios hijos que por los hijos de desconocidos. De este modo, la sociedad se beneficia de los lazos na-

turales de amor entre padres e hijos, lo que en circunstancias normales es preferible a la benevolencia de un departamento de bienestar infantil, por muy bienintencionados que sean los burócratas y asistentes sociales de ese departamento. El amor por los propios hijos es una fuerza que puede utilizarse para el bien de todos, pero a veces lleva a la gente a elegir lo que, desde un punto de vista imparcial, es un bien menor. Si la escuela a la que asiste su hija se incendia y usted debe optar entre derribar la puerta del aula en la que ella sola se encuentra atrapada y la puerta de otra aula en la que hay veinte niños atrapados, la mayoría de los padres probablemente rescataría a su propia hija. Los padres de los otros niños podrían reprochárselo, pero probablemente reconocerían que en circunstancias similares ellos hubieran hecho lo mismo. Si directamente, desde un punto de vista imparcial, sopesamos el rescate de nuestra propia hija, llegaremos a la conclusión de que la acción no fue correcta; pero si tenemos en cuenta, en primer lugar, la deseabilidad del amor materno y paterno hacia los hijos, y en segundo lugar, que tal acto fue motivado por el amor, estaremos dispuestos a aceptarlo.⁷

De manera coherente con el punto de vista del universo, todas las grandes tradiciones éticas aceptan, de una forma u otra, una versión de la regla de oro que fomenta una consideración igualitaria de los intereses. «Ama a tu prójimo como a ti mismo», dijo Jesucristo. «Lo que para ti es detestable no se lo inflijas a tu prójimo», dijo Rabbi Hillel. Confucio resumió sus enseñanzas de un modo muy similar: «No le hagas a los demás lo que no quieres que te hagan.» El *Mahabharata*, la gran epopeya india, dice: «Que ningún hombre le haga a otro lo que a él le resultaría repugnante.»⁸ Los paralelos son asombrosos. Aunque Jesucristo y Hillel se basaban en una tradición judía común, Confucio y el *Mahabharata* deben de haber alcanzado esa conclusión con independencia uno de otro, y de la tradición judeocristiana. Además, en cada caso las palabras se ofrecen como una especie de resumen de toda la ley moral. Aunque, por el modo en que Jesús y Hillel formularon la regla puede interpretarse que era sólo aplicable a los miembros del grupo, la parábola del buen samaritano descarta firme-

mente esta interpretación restringida.⁹ Y resulta claro que Hillel, Confucio y el *Mahabharata* fomentan, al menos en estos pasajes, una ética universal.

El adoptar el punto de vista del universo permite superar el problema de encontrarle sentido a nuestras vidas, a pesar de la naturaleza efímera de la existencia cuando se la mide con los eones de la eternidad. Supongamos que nos hemos involucrado en un proyecto para ayudar a una pequeña comunidad de un país en vías de desarrollo a liberarse de las deudas y ser autosuficiente en su producción de alimentos. El proyecto tiene un éxito extraordinario y los aldeanos son más felices, están más sanos, gozan de una mejor educación, una posición económica segura y tienen menos hijos. Bien, alguien podría decir: «¿Qué beneficio has traído? Dentro de mil años estas personas estarán muertas, y también sus hijos y nietos, y nada de lo que hayas hecho servirá de nada.» Esto es inverificable. Los cambios que provocamos hoy podrían tener un efecto de bola de nieve y, a largo plazo, conducir a cambios mucho más trascendentes. O podrían quedarse en nada. Simplemente es imposible saberlo. Sin embargo, no deberíamos pensar que nuestros esfuerzos son inútiles a menos que duren para siempre, o incluso durante largo tiempo. Si consideramos el tiempo como una cuarta dimensión podemos considerar el universo, a través de todos los tiempos en que contiene vida sensible, como una entidad cuatridimensional. Así, podemos hacer que nuestro mundo cuatridimensional sea un lugar mejor consiguiendo que haya menos sufrimiento sin sentido en un lugar concreto y en un tiempo concreto. Si, al hacer esto, no incrementamos el sufrimiento en otro lugar o tiempo, ni causa otras pérdidas, habremos influido positivamente en el universo. En el capítulo anterior se sugirió que Sísifo podría encontrarle sentido a su vida si, en lugar de empujar la misma piedra interminablemente colina arriba, empujara muchas piedras hasta la cima y edificara con ellas un noble templo. Si el templo que Sísifo podía haber edificado es una metáfora de todos los objetivos posibles, entonces, haciendo del mundo un lugar mejor, habremos realizado una pequeña contribución a la belleza del más grande de los templos.

Me he opuesto al criterio de que el valor de una acción depende enteramente de mis deseos subjetivos. Sin embargo, no estoy defendiendo la objetividad de la ética en el sentido tradicional. Las verdades éticas no están escritas en el tejido del universo: hasta ahí el subjetivismo está en lo cierto. Si no hubiera seres con deseos o preferencias de ningún tipo, nada tendría valor y la ética carecería de contenido. Por otra parte, dada la existencia de seres con deseos, existen valores que no son simplemente los valores subjetivos de cada ser individual. La capacidad de llegar, mediante el razonamiento, al punto de vista del universo proporciona toda la «objetividad» posible. Cuando mi capacidad de raciocinio me enseña que el sufrimiento de otro ser es muy similar a mi propio sufrimiento y a ese otro ser su sufrimiento le importa tanto como a mí me pueda importar el mío, entonces la razón me enseña algo innegablemente *cierto*. Todavía puedo optar por desentenderme de ello, pero entonces he de admitir que mi perspectiva es más estrecha y más limitada de lo que podría ser. Esto quizá no baste para producir una postura ética objetivamente verdadera. (Uno puede siempre preguntarse: ¿qué tiene de positivo poseer una perspectiva más amplia?) Pero es lo más que podemos aproximarnos a una base objetiva de la ética.

La perspectiva que obtenemos de nosotros mismos cuando adoptamos el punto de vista del universo también proporciona toda la objetividad necesaria para encontrar una causa que merezca la pena independientemente de nuestros deseos. La causa más obvia es la mencionada por Henry Spira al principio de este capítulo: la reducción del dolor y el sufrimiento allí donde se encuentren. Quizá éste no sea el único valor con fundamento racional, pero es el más inmediato y apremiante, y el que goza de mayor consenso universal. Sabemos por nuestra propia experiencia que cuando el dolor y el sufrimiento son agudos, todos los otros valores pasan a segundo plano. Si adoptamos el punto de vista del universo podemos reconocer la urgencia de hacer algo a propósito del dolor y el sufrimiento de los demás, antes incluso de que consideremos fomentar (por sí mismos más que como medio para paliar el dolor y el su-

frimiento) otros valores como la belleza, el conocimiento, la autonomía o la felicidad.

La posibilidad de adoptar el punto de vista del universo, ¿significa que la persona que actúa desde una perspectiva limitada —por sí misma, por su familia, por sus amigos, o por su país, de una manera indefendible desde una perspectiva racional— lo hace necesariamente de manera irracional? Creo que, en el pleno sentido del término, la respuesta a esta pregunta es negativa. A este respecto, el razonamiento práctico —es decir, el razonamiento sobre qué hacer— es distinto del razonamiento teórico. Si Hobbes hubiera aceptado los axiomas de Euclides, y hubiese sido incapaz de encontrar defecto alguno en la cadena de razonamientos que, a partir de ellos, llegaba al teorema 47, y sin embargo hubiera seguido sosteniendo que el teorema era «imposible», podríamos pensar con razón que Hobbes no había captado la naturaleza del proceso de razonamiento de Euclides. Simplemente habría incurrido en error y si, por ejemplo, hubiera aplicado esta convicción a algún problema práctico de medida o construcción, habría obtenido la respuesta equivocada, y esto hubiese impedido que lograra el objetivo que pretendía alcanzar con la medida o construcción. Si, por otra parte, actúo de una manera que muestra menos preocupación por el sufrimiento de quienes no conozco que por el sufrimiento de mi familia o amigos, con ello no evidencio ser incapaz de captar el punto de vista del universo sino, solamente, que esta perspectiva no me motiva tanto como mi perspectiva personal. Si ser irracional es cometer un error, aquí no hay error alguno; mi fidelidad a la perspectiva limitada no me llevará a una respuesta errónea que me impida alcanzar mis limitados objetivos personales. Por ejemplo, en el capítulo 5 se ha dicho que hemos evolucionado como seres con deseos particularmente fuertes de proteger y potenciar los intereses de nuestra familia. No es posible descartar por completo esta faceta de nuestra personalidad. Lo más que puede exigir la escalera mecánica de la razón es que nos controlemos y seamos conscientes de una perspectiva más amplia. Así, sólo ampliando el sentido del término podría decirse que los que adoptan una perspectiva limitada actúan menos racio-

nalmente que quienes proceden desde el punto de vista del universo.

Sería excelente poder llegar a una conclusión más sólida que ésta acerca de la base de la ética. Tal como están las cosas, la «vieja paradoja inmoral» de Sidgwick, el choque entre el interés personal y la benevolencia genérica, se ha visto suavizado, pero no eliminado.

Hacia una vida ética

En una sociedad en la que la limitada búsqueda del interés propio material es la norma, un cambio hacia una orientación ética es más radical de lo que mucha gente cree. En comparación con las necesidades de la gente que muere de hambre en Somalia, el deseo de catar los vinos de Francia palidece hasta la insignificancia. Juzgado a la vista de los sufrimientos de conejos inmovilizados sobre cuyos ojos se derrama champú, un champú mejor se convierte en un objetivo indigno. La preservación de los antiguos bosques debería tener prioridad sobre nuestro deseo de utilizar toallas de papel desechables. Un enfoque ético de la vida no nos prohíbe divertirnos o disfrutar de la comida y el vino, pero cambia nuestra idea de las prioridades. El esfuerzo y el gasto empleados en comprar ropas de moda, la interminable búsqueda de placeres gastronómicos cada vez más refinados y el asombroso gasto adicional gracias al cual el mercado de coches de prestigio destaca por encima del de automóviles para gente que simplemente quiere un medio seguro de transporte, todo esto resulta desproporcionado para la gente que puede modificar su perspectiva lo suficiente para, al menos durante un tiempo, apartarse del centro de atención. Si se extiende una conciencia ética más elevada, ello cambiará profundamente la sociedad en que vivimos.

No cabe esperar que esta conciencia ética más elevada devenga universal. Siempre habrá gente a la que no le importe nada ni nadie, ni siquiera su propia persona. Habrá otros, más numerosos y más calculadores, que se ganen la vida aprovechándose de los demás, especialmente de los

pobres e indefensos. No podemos permitirnos esperar un futuro día glorioso en el que cada persona vivirá en amorosa paz y armonía con las demás. De momento, la naturaleza humana no es así, y no hay señal de que vaya a cambiar en un futuro cercano. Puesto que el razonamiento ético resultó incapaz de resolver plenamente el conflicto entre el interés personal y la ética, es improbable que los argumentos éticos persuadan a todas las personas racionales de que actúen éticamente. Incluso si la razón hubiera podido llevarnos más allá, todavía tendríamos que afrontar la realidad de un mundo en el que mucha gente dista de actuar a partir de alguna clase de razonamiento, incluso de razonamiento crudamente interesado. De modo que, durante mucho tiempo, el mundo seguirá siendo un lugar duro en el que vivir.

Sin embargo, somos parte de este mundo, y existe una necesidad desesperada de hacer algo *ahora* sobre las condiciones en que vive y muere la gente, y evitar el desastre social y ecológico. No hay tiempo para dedicar nuestros pensamientos a un lejano futuro utópico. Actualmente hay demasiados animales humanos y no humanos que sufren, los bosques desaparecen demasiado rápidamente, el crecimiento demográfico sigue fuera de control y, como hemos visto en el capítulo 3, si no reducimos rápidamente las emisiones de los gases que producen el efecto invernadero, sólo en las regiones de los deltas del Nilo y de Bengala las vidas y hogares de 46 millones de personas están amenazados. Tampoco podemos esperar que los gobiernos realicen el cambio que hace falta. A los políticos no les interesa cuestionar los supuestos fundamentales de la sociedad que les ha elegido como dirigentes. Si el 10 % de la población adoptara un enfoque ético de la vida y actuara en consecuencia, el cambio sería más significativo que cualquier cambio de gobierno. Las diferencias entre una actitud ética hacia la vida y una actitud egoísta son mucho más fundamentales que las diferencias entre la derecha y la izquierda políticas.

Nosotros tenemos que dar el primer paso. Debemos recuperar la idea de llevar una vida ética como una alternativa realista y viable al actual predominio del interés perso-

nal materialista. Si, a lo largo de la siguiente década, surge una nueva generación con nuevas prioridades, y si esa generación obra bien en todos los sentidos de la expresión —si su cooperación produjese beneficios recíprocos, si hubiera plenitud y gozo en sus vidas—, entonces la actitud ética se extenderá, y el conflicto entre ética e interés personal habrá sido superado, no sólo mediante razonamientos abstractos, sino adoptando la vida ética como un modo práctico de vida, y demostrando que funciona, psicológica, social y ecológicamente.

Cualquiera puede formar parte de los grupos críticos que nos ofrecen una oportunidad de mejorar el mundo antes de que sea demasiado tarde. Puede usted replantearse sus objetivos, y preguntarse qué está haciendo con su vida. Si su actual estilo de vida no da la talla al confrontarlo con una medida imparcial de valor, puede usted cambiarlo. Eso podría significar dejar su trabajo, vender su casa e ir como voluntario a la India. No obstante, el compromiso de llevar una vida más ética será habitualmente el primer paso de una evolución gradual pero de largo alcance en su estilo de vida y en su modo de pensar sobre su lugar en el mundo. Asumirá usted nuevas causas, y descubrirá que sus objetivos cambian. Si se involucra seriamente con su labor, descubrirá que el dinero y la posición ya no le resultarán tan importantes. Desde su nueva perspectiva, el mundo tendrá un aspecto diferente y descubrirá muchísimas cosas que vale la pena hacer. No sentirá que su vida es aburrida o carece de plenitud. Y, aún más importante, sabrá que no ha vivido y muerto para nada, porque habrá pasado a formar parte de la gran tradición de aquellos que han reaccionado ante la gran cantidad de dolor y sufrimiento que hay en el mundo y han intentado convertirlo en un lugar mejor.

NOTAS

1. La elección radical

1. La información sobre Ivan F. Boesky que aparece en este párrafo y los siguientes procede en parte del libro de Robert Slater *The Titans of Takeover*, Prentice-Hall, Englewood Cliffs, NJ, 1987, cap. 7.
2. *Wall Street Journal*, 20 de junio de 1985; citado en Slater, p. 134.
3. Ivan F. Boesky, *Merger Mania*, Holt Rinehart and Winston, Nueva York, 1985, p. v. Las citas anteriores son de las pp. XIII-XIV.
4. Mark Brandon Read, *Chopper From the Inside*, Floradale Productions, Kilmore, Vic, 1991, pp. 6-7.
5. Platón, *La República*, Libro II, 360. En *Diálogos*, tomo IV, introducción, traducción y notas de Conrado Eggers Lan, Gredos, Madrid, 1986.
6. Robert Slater, *The Titans of Takeover*, p. 132; Adam Smith, *The Roaring '80s*, Penguin Books, Nueva York, 1988, p. 209.
7. Michael Lewis, *Liar's Poker*, Penguin Books, Nueva York, 1990, pp. 9, 81.
8. Donald J. Trump, con la colaboración de Charles Leerhsen, *Surviving at the Top*, Random House, Nueva York, 1990, p. 13.
9. *Time*, 8 de abril de 1991, p. 62.
10. Oliver Stone, dir./prod., *Wall Street*, CBS/Fox, Los Ángeles, 1987.
11. Karl Marx, *Economic and Philosophical Manuscripts*, citado en D. McLellan (ed.), *Karl Marx: Selected Writings*, Oxford University Press, Oxford, 1977, p. 89.
12. Véase Francis Fukuyama, *The End of History and the Last Man*, Hamish Hamilton, Londres, 1992.
13. Daniel Bell, *The End of Ideology*, 2.^a ed., con un nuevo posfacio, Harvard University Press, Cambridge, Mass., 1988.
14. Véase Bill McKibben, *The End of Nature*, Random House, Nueva York, 1989.

15. Derek Parfit, *Reasons and Persons*, Clarendon Press, Oxford, 1984, p. 454.
16. Para una defensa de este planteamiento, véase mi *Practical Ethics*, 2.ª ed., Cambridge University Press, Cambridge, 1993, cap. 6.
17. *The Independent*, Londres, 20 de marzo de 1992; sostuve algo muy similar en mi libro *Practical Ethics*, 1.ª ed., Cambridge University Press, Cambridge, 1979, pp. 1-2.
18. Robert J. Ringer, *Looking Out for #1*, Fawcett Crest, Nueva York, 1978, p. 22.
19. Todd Gitlin, *Inside Primer Time*, Pantheon, Nueva York, 1983, pp. 268-269.

2. ¿Y a mí qué me importa?

1. Joelle Attinger, «The Decline of New York», *Time*, 17 de septiembre de 1990.
2. *New York Times*, 2 de marzo de 1992, p. B3.
3. *Time*, 17 de septiembre de 1990.
4. Richard Brooks, «Dreamland Now Third World Capital», *The Observer*, Londres, 3 de mayo de 1992.
5. *Time*, 17 de septiembre de 1990.
6. Robert N. Bellah, Richard Madsen, William M. Sullivan, Ann Swidler y Steven M. Tipton, *Habits of the Heart: Individualism and Commitment in American Life*, University of California Press, Berkeley, 1985, p. 16.
7. *New York Times*, 10 de octubre de 1991.
8. *New York Times*, 11 de febrero de 1991.
9. Joseph Nocera, «Scoundrel Time», *GQ*, agosto de 1991, p. 100.
10. Graef S. Crystal, *In Search of Excess: The Overcompensation of American Executives*, W. W. Norton Co., Nueva York, 1991, p. 205; *The Age*, 11 de noviembre de 1991.
11. *New York Times*, 8 de mayo de 1991.
12. *New York Daily News*, 3 de febrero de 1992.
13. *Time*, 26 de agosto de 1991, p. 54; *New York Times*, 10 de abril de 1991, p. A22; 10 de mayo, p. A14; 30 de julio, p. A1; *The Animal's Agenda*, julio/agosto de 1991.
14. *Sunday Age*, 27 de diciembre de 1992.
15. Nancy Gibbs, «Homeless, USA», *Time*, 17 de diciembre de 1990.
16. *Time*, 17 de diciembre de 1990.
17. Robert N. Bellah y otros., *Habits of the Heart*, pp. 57, 82,

- 194; la cita de Alexis de Tocqueville es de *Democracy in America*, ed. a cargo de J. Mayer, trad. de G. Lawrence, Doubleday, Anchor, Nueva York, 1969, p. 508.
18. Frances Fitzgerald, *Cities on a Hill*, Picador, Londres, 1987, pp. 241-242.
19. Raoul Naroll, *The Moral Order*, Sage Publications, Beverly Hills, California, 1983.
20. Thomas Hobbes, *Leviathan*, J. M. Dent, Londres, 1973, cap. 11, p. 49.
21. Thomas Hobbes, *Leviathan*, cap. 13, pp. 64-65.
22. *New York Times*, 25 de diciembre de 1990, p. 41.
23. *Democracy in America*, ed. de J. Mayer, p. 508; citado por Robert N. Bellah y otros en *Habits of the Heart*, p. 37.
24. G. Hofstede, *Culture's Consequences*, Sage Publications, Beverly Hills, California, 1980, citado en H. Triandis, C. McCusker y H. Hui, «Multimethod Probes of Individualism and Collectivism», *Journal of Personality and Social Psychology*, 1990, vol. 59, n.º 5, p. 1010.
25. Citado en Daniel Coleman, «The Group and the Self: New Focus on a Cultural Rift», *New York Times*, 25 de diciembre de 1990.
26. Karl Marx, Friedrich Engels, *Manifiesto del Partido Comunista y otros escritos políticos*, Grijalbo, México, 1970, pp. 25, 29.
27. P. R. Mooney, «On folkseed and life patents», en *Advances in Biotechnology: Proceedings of an International Conference Organized by the Swedish Council for Forestry and Agricultural Research and the Swedish Recombinant DNA Advisory Committee, 11-14 March 1990*, Swedish Council for Forestry and Agricultural Research, Estocolmo, 1990.
28. *E Magazine*, vol. 3, n.º 1, enero/febrero de 1992, p. 9.
29. Robert N. Bellah y otros, *Habits of the Heart*, p. 163.
30. Andrew Stephen, «How a burn-up ended in flames on the streets of LA», *The Observer*, Londres, 3 de mayo de 1992.
31. Martin Walker, «Dark Past Ambushes the "City of the Future"», *Guardian Weekly*, 10 de mayo de 1992.
32. Richard Schickel, «How TV Failed to Get the Real Picture», *Time*, 11 de mayo de 1992.
33. Andrew Stephen, «How a burn-up ended...».

3. Consumiendo el mundo

1. *The Wealth of Nations*, ed. a cargo de R. H. Campbell y A. S. Skinner, Oxford, Clarendon Press, 1976, p. 24.

2. Para Locke, era un rey de América, no de África: «Y allí, el rey de un extenso y rico territorio se viste, se aloja y come peor que un jornalero en Inglaterra» (John Locke, *Second Treatise on Civil Government*, introd. de W. S. Carpenter, J. M. Dent, Londres, 1966, cap. 5, párrafo 41). Véase también la obra de Bernard Melville, *The Fable of the Bees*, pt.I.181: «Si nos remontamos al origen de las naciones más florecientes, veremos que en los inicios más remotos de cada sociedad las personas que gozaban de mayor riqueza y consideración estaban privadas de la mayoría de las comodidades que actualmente disfruta el más vil y humilde de los desdichados.» Debo esta cita a la edición de *The Wealth of Nations* de R. H. Campbell y A. S. Skinner (ibíd.). Ciento veinte años más tarde, el mismo argumento reaparece en el pensamiento de Andrew Carnegie; véase la p. 92 de este libro.

3. Jean-Jacques Rousseau, *Discourse on Inequality*, J. M. Dent, Londres, 1958, p. 163.

4. Adam Smith, *A Theory of the Moral Sentiments*, Oxford University Press, Oxford, 1976, vol. IV, cap. 1, p. 10. Debo estas citas a Michael Ignatieff, *The Needs of Strangers*, Chatto and Windus, Londres, 1984, pp. 108 y ss.

5. *Génesis*, 1, 24-28.

6. Sandra Postel y Christopher Flavin, «Reshaping the Global Economy», en Lester R. Brown (ed.), *State of the World, 1991: The Worldwatch Institute Report on Progress Towards a Sustainable Society*, Allen Unwin, Sidney, 1991, p. 186.

7. Alan Durning, «Asking How Much is Enough», en Lester Brown (ed.), *The State of the World, 1991: The Worldwatch Institute Report on Progress Towards a Sustainable Society*, Allen Unwin, Sydney, 1991, pp. 154, 157.

8. Para una documentación completa, véase «Reshaping the Global Economy», p. 170.

9. «Ozone Hole Gapes Wider», *Time*, 4 de noviembre de 1991, p. 65.

10. Véase en especial mi libro *Animal Liberation*, 2.ª ed., New York Review, Nueva York, 1990.

11. Jeremy Rifkin, *Beyond Beef*, E. P. Dutton, Nueva York, 1992, p. 152. Sobre los costes medioambientales de la producción de animales véase la obra de Alan B. Durning y Holly B. Brough, *Taking Stock: Animal Farming and the Environment*, Worldwatch Paper 103, Worldwatch Institute, Washington, DC, 1991.

12. Sandra Postel y Christopher Flavin, «Reshaping the Global Economy», p. 178.

13. Fred Pearce, «When the Tide Comes in...», *New Scientist*, 2 de junio de 1993, p. 23.

14. «Don't Let Us Drown», Islanders Tell Bush», *New Scientist*, 13 de junio de 1992, p. 6.

15. Véase Jodi L. Jacobson, «Holding Back the Sea» en Lester Brown y otros, *State of the World in 1990: The Worldwatch Institute Report on Progress Towards a Sustainable Economy*, Worldwatch Institute, Washington, DC, 1990.

16. «Don't Let Us Drown...», p. 6.

17. Anil Agarwal y Sunita Narain, *Global Warming in an Unequal World: A case of environmental colonialism*, Centre for Science and the Environment, Nueva Delhi, 1991, citado en Fred Pearce, «Ecology and the New Colonialism», *New Scientist*, 1 de febrero de 1992, pp. 55-56.

18. Adam Smith, *A Theory of the Moral Sentiments*, vol. IV, cap. 1, p. 10.

19. Véase, por ejemplo, E. J. Mishan, *Costs of Economic Growth*, Staples, Londres, 1967, y D. H. Meadows y otros, *The Limits to Growth*, Universe Books, Nueva York, 1972. Para una exposición del desarrollo de la defensa del crecimiento, así como de las ideas anticrecimiento del período, véase H. W. Arndt, *The Rise and Fall of Economic Growth*, Longman Cheshire, Melbourne, 1978.

20. Sandra Postel y Christopher Flavin, «Reshaping the Global Economy», pp. 186-187.

21. Lester Brown, «Picturing a Sustainable Society» en Lester Brown y otros (eds.), *State of the World, 1990: The Worldwatch Institute Report on Progress Towards a Sustainable Society*, Worldwatch Institute, Washington, DC, 1990, p. 190.

22. El estudio es de José Goldemberg y otros, *Energy for a Sustainable World*, Worldwatch Institute, Washington, DC, 1987, citado por Alan Durning, «Asking How Much is Enough», p. 157.

23. Paul Wachtel, *The Poverty of Affluence*, Free Press, Nueva York, 1983, p. 11.

24. Paul Wachtel, *The Poverty of Affluence*, pp. 22-23.

25. Alan Durning, «Asking How Much is Enough», p. 156, citando una comunicación personal de Michael Worley, del National Opinion Research Center, Universidad de Chicago, Illinois, septiembre de 1990.

26. Paul Wachtel, *The Poverty of Affluence*, pp. 22-23.

27. D. Kahneman y C. Varey, «Notes on the Psychology of Utility», en J. Elster y J. Roemer (eds.), *Interpersonal Comparisons of Well-Being*, Cambridge University Press, Cambridge, 1991, pp. 136-137. (Debo esta cita y la siguiente a Julian Savulescu, comunicación personal.)

28. P. Brickman, D. Coates y R. Janoff-Bulman, «Lottery Win-

ners and Accident Victims - is Happiness Relative?», *Journal of Personality and Social Psychology*, 1978, vol. 36, n.º 8, pp. 917-927.

29. John Greenwald, «Why the Gloom?», *Time*, 13 de enero de 1992.

30. R. A. Easterlin, «Does Economic Growth Improve the Human Lot: Some Empirical Evidence», en P. A. David y M. Abramovitz (eds.), *Nations and Households in Economic Growth*, Academic Press, Nueva York, 1974, p. 121.

31. Alan Durning, «Asking How Much is Enough», p. 157.

4. Cómo hemos acabado viviendo de esta manera

1. Max Weber, *The Protestant Ethic and the Spirit of Capitalism*, trad. de T. Parsons, Unwin, Londres, 1930, p. 56.

2. Max Weber, *The Protestant Ethic*, pp. 71-72.

3. Aristóteles, *Política*, trad. de Manuela García Valdés, Gredos, Madrid, 1988, Libro II, p. 96.

4. Aristóteles, *Política*, Libro II, p. 98.

5. Aristóteles, *Política*, Libro I, pp. 58-59.

6. Aristóteles, *Política*, Libro I, p. 74.

7. *Deuteronomio*, 23, 19-20.

8. Lucas, 6, 35.

9. Mateo, 21, 12-13.

10. Marcos, 10, 17-25.

11. W. E. H. Lecky, *History of European Morals from Augustus to Charlemagne*, Longman, Londres, vol. II, p. 81, 1899.

12. El comentario de Gregorio está citado por Nicole Oresme, *Traictie de la Première Invention des Monnoies*, publicado por vez primera hacia 1360, cap. 17, reimpresso en A. E. Monroe (ed.), *Early Economic Thought: Selections from economic literature prior to Adam Smith*, Harvard University Press, Cambridge, Mass., 1965 (la primera edición es de 1924), p. 96; Oresme no cita su fuente, y no he podido encontrar el original en las obras de Gregorio.

13. Lester K. Little, *Religious Poverty and the Profit Economy in Medieval Europe*, Cornell University Press, Ithaca, NY, 1978, p. 38.

14. John T. Noonan, Jr., *The Scholastic Analysis of Usury*, Harvard University Press, Cambridge, Mass., 1957, p. 1.

15. Jacques Le Goff, «The Usurer and Purgatory», en Center for Medieval and Renaissance Studies, University of California, Los Ángeles, *The Dawn of Modern Banking*, Yale University Press, New Haven, Conn., 1979, pp. 28-30.

16. Jaques Le Goff, *The Dawn of Modern Banking*, pp. 32-43.

17. Lester K. Little, *Religious Poverty...*, pp. 36-37.

18. Lester K. Little, *Religious Poverty...*, p. 34.

19. Tomás de Aquino, *Summa Theologica*, II-II, Cuestión 32, art. 5. Traducción de los Padres de la Provincia Dominicana Inglesa, Benziger Brothers, Nueva York, vol. II, p. 1.328.

20. Tomás de Aquino, *Summa Theologica*, II-II, Cuestión 67, art. 7, pp. 1479-1480.

21. Acerca de la doctrina de la ley natural sobre la propiedad y sus avatares, véase Stephen Buckle, *Natural Law and the Theory of Property: Grotius to Hume*, Clarendon Press, Oxford, 1990.

22. John T. Noonan, Jr., *The Scholastic Analysis of Usury*, pp. 365-367.

23. Richard Huber, *The American Idea of Success*, McGraw-Hill Book Company, Nueva York, 1971, p. 15, remitiendo también a Louis B. Wright, *Middle-Class Culture in Elizabethan England*, Huntington Library Publications, Chapel Hill, Carolina del Norte, 1935, pp. 165-200.

24. Andre Siegfried, *America Comes of Age: A French Analysis*, trad. de H. H. y Doris Hemming, Jonathan Cape, Londres, 1927, p. 36.

25. Cotton Mather, *A Christian at His Calling*, Boston, 1701, citado por Richard Huber, *The American Idea of Success*, p. 12.

26. William Penn, *The Advice of William Penn to His Children*, también citado por Richard Huber en *The American Idea of Success*, p. 14.

27. Richard Huber, *The American Idea of Success*, pp. 20-21.

28. Nathaniel Hawthorne, *Tales, Sketches, and Other Papers*, *The Works of Nathaniel Hawthorne*, Houghton Mifflin, Boston y Nueva York, 1883, vol. XII, p. 202; Paul Ford, *A List of Books Written by or Relating to Benjamin Franklin*, Brooklyn, NY, 1889, p. 55; debo ambas referencias a la obra de Richard Huber, *The American Idea of Success*, p. 21.

29. Max Weber, *The Protestant Ethic*, p. 56.

30. Citado, sin mencionar las fuentes, por Peter Baida, *Poor Richard's Legacy*, William Morrow, Nueva York, 1990, p. 25.

31. Peter Baida, *Poor Richard's Legacy*, p. 78; las otras citas que siguen han sido extraídas del capítulo 4 de este libro.

32. Richard Huber, *The American Idea of Success*, p. 25.

33. W. J. Ghent, *Our Benevolent Feudalism*, Macmillan & Co., Ltd., Nueva York, 1902, p. 29, citado por Richard Huber, *The American Idea of Success*, p. 66.

34. Citado por Richard Hofstadter, *Social Darwinism in American Thought*, Beacon Press, Boston, 1966, p. 31.

35. Lochner v. New York, 198 US 45 (1905); citado por Richard Hofstadter, *Social Darwinism*, p. 47.
36. Andrew Carnegie, *Autobiography*, Houghton Mifflin, Boston, 1948, p. 321; «Wealth», *North American Review*, 391, junio de 1889, pp. 564-567.
37. Alexis de Tocqueville, *Democracy in America*, pp. 54, 615.
38. Citado por Max Weber, *The Protestant Ethic*, p. 51.
39. Thomas L. Nicholls, *Forty Years of American Life*, Londres, 1964, vol. 1, pp. 402-404, citado por Richard Huber, *The American Idea of Success*, p. 116.
40. Andre Siegfried, *America Comes of Age*, pp. 348, 353.
41. Harold Laski, *The American Democracy*, Nueva York, 1948, pp. 165, 172, citado por Richard Huber, *The American Idea of Success*, p. 35.
42. Friedrich Engels, «The Labor Movement in the United States», en Lewis Feuer (ed.), *Marx & Engels: Basic Writings on Politics and Philosophy*, Doubleday, Anchor, Nueva York, 1959, p. 496.
43. Vance Packard, *The Hidden Persuaders*, Penguin Books, Harmondsworth, Middlesex, 1957, p. 22.
44. Charles Reich, *The Greening of America*, Allen Lane, The Penguin Press, Londres, 1971, p. 1.
45. Peter Weiss, *The Persecution and Assassination of Jean-Paul Marat as Performed by the Inmates of the Asylum of Charenton Under the Direction of the Marquis de Sade*, Pocket Books, Nueva York, 1966, p. 31, citado por Todd Gitlin, *The Sixties*, Bantam Books, Nueva York, 1987, p. 424.
46. Michael Rossman, «The Only Thing Missing was Sufis», *Creem*, octubre 1972, reimpresso en Michael Rossman, *New Age Blues*, E. P. Dutton, Nueva York, 1979, p. 5.
47. Michael Rossman, *New Age Blues*, pp. 15-18.
48. Michael Rossman, *New Age Blues*, p. 20.
49. Jerry Rubin, *Growing (Up) at Thirty-Seven*, M. Evans, Nueva York, 1976, p. 20; citado por Christopher Lasch, *The Culture of Narcissism: American Life in an Age of Diminishing Expectations*, W. W. Norton & Co., Nueva York, 1978, p. 14.
50. El comentario «jacuzzi» viene de la obra de Todd Gitlin, *The Sixties*, p. 433; Gitlin cita a Charles Krauthammer, «The Revolution Surrenders: From Freedom Train to Gravy Train», *Washington Post*, 12 de abril de 1985, p. A25, aunque opina que la concentración de los medios de comunicación en unos cuantos casos destacados distorsiona la realidad, que consiste en que muchos antiguos radicales siguieron trabajando, de formas más estructuradas y convencionales, por la paz y la justicia.

51. Kitty Kelley, *Nancy Reagan: An Unauthorized Biography*, Bantam Books, Nueva York, 1991, p. 267.
 52. Kelley, *Nancy Reagan*, pp. 274-275.
 53. *Los Angeles Times*, 6 de febrero de 1982; citado por Robert Bellah y otros, *Habits of the Heart*, University of California Press, Los Ángeles, 1985, p. 264.
 54. *Time*, 3 de agosto de 1987.
 55. Frances Fitzgerald, *Cities on a Hill*, Picador, Londres, 1987, pp. 143, 195; John Taylor, *Circus of Ambition*, Warner Books, Nueva York, 1989, p. 3; *Time*, 3 de agosto de 1987.
 56. *Time*, 3 de agosto de 1987.
 57. Frances Fitzgerald, *Cities on a Hill*, pp. 248, 375.
 58. John Taylor, *Circus of Ambition*, p. 107.
 59. John Taylor, *Circus of Ambition*, cap. 4.
 60. George Gilders, *Wealth and Poverty*, Basic Books, Nueva York, 1981, p. 118.
 61. *New York Times*, 5 de marzo de 1992; *Wall Street Journal*, 8 de abril de 1992. Para más estadísticas que muestran cómo, en los Estados Unidos de los años ochenta, los ricos se hicieron más ricos y los pobres más pobres, véase la obra de Donald L. Barlett y James B. Steele, *America: What Went Wrong?*, Andrews and McMeel, Kansas City, Missouri, 1992, capítulo 1.
5. ¿Está el egoísmo en nuestros genes?
1. John M. Darley y Bibb Latane refieren la anécdota, sin dar más referencias, en «Norms and Normative Behavior: Field Studies of Social Interdependence», en J. Macaulay y L. Berkowitz, *Altruism and Helping Behavior*, Academic Press, Nueva York, 1970, p. 86.
 2. Richard D. Alexander, *The Biology of Moral Systems*, Aldine de Gruyter, Nueva York, 1987, p. 159. Alexander objetaba a lo que decía sobre los donantes de sangre en *The Expanding Circle*, Farrar, Strus & Giroux, Nueva York, 1981.
 3. E. O. Wilson, *On Human Nature*, Harvard University Press, Cambridge, Mass., 1978, p. 165.
 4. P. L. van den Berghe, «Bridging the paradigms: biology and the social sciences», pp. 32-52 en *Sociobiology and Human Nature*, M. S. Gregory, A. Silvers y D. Sutch (eds.), Jossey-Bass, Inc., Publishers, San Francisco, 1978. Debo esta referencia a Joseph Lopreato, *Human Nature and Biocultural Evolution*, Allen & Unwin, Londres, 1984, p. 209.
 5. G. Hardin, *The Limits of Altruism: An Ecologist's View of Survival*, Indiana University Press, Bloomington, Ind., 1977.

6. El ejemplo del altruismo entre los chimpancés procede de E. O. Wilson, *Sociobiology: The New Synthesis*, Belknap Press/Harvard University Press, Cambridge, Mass., 1975, p. 128. El ejemplo de la moderación del lobo se encuentra en el libro de Konrad Lorenz, *King Solomon's Ring*, Methuen, Londres, 1964, pp. 186-189. La fuente de los otros ejemplos de altruismo mencionados —y detalles de otros ejemplos— puede encontrarse en *Sociobiology: The New Synthesis*, pp. 122-129, 475, 495, y en el ensayo de Felicity Huntingford, «The Evolution of Cooperation and Altruism», en Andrew Colman (ed.), *Cooperation and Competition in Humans and Animals*, Van Nostrand Reinhold, Londres, 1982, pp. 3-5.

7. Dimity Reed, «My Kidney for My Son», *Canberra Times*, 14 de octubre de 1989.

8. Peter Hillmore, «Kidney Capital», *The Age*, 17 de agosto de 1991.

9. David Gilmore, *Manhood in the Making: Cultural Concepts of Masculinity*, Yale University Press, New Haven, Conn., 1990, pp. 42, 105, 149.

10. J. S. Mill, *On the Subjection of Women*, 1869, cap. 2; reimpresso en J. S. Mill, *On Liberty, Representative Government, On the Subjection of Women*, J. M. Dent, Londres, 1960, p. 469.

11. En castellano en el original.

12. Pat Shipman, «Life and death on the wagon trail», *New Scientist*, 27 de julio de 1991, pp. 40-42; Donald K. Grayson, «Donner party deaths: A demographic assessment», *Journal of Anthropological Research*, otoño de 1990, vol. 46, n.º 3, pp. 223-242.

13. Platón, *La República*, V, 464.

14. Véase Yonina Talmon, *Family and Community in the Kibbutz*, Harvard University Press, Cambridge, Mass., 1972, pp. 3-34.

15. John Lyons, «The Revenge of the Mommy», *The Good Weekend*, Melbourne, 28 de septiembre de 1991.

16. Douglas Adams y Mark Carwardine, *Last Chance to See*, Heinemann, Londres, 1990, p. 134. Las opiniones del funcionario neozelandés se parecen (y ése podría ser su origen) a las de una controvertida teoría desarrollada por V. Wynne Edwards en *Animal Dispersion in Relation to Social Behaviour*, Oliver and Boyd, Edimburgo, 1962, y popularizada por Robert Ardrey en *The Social Contract*, Collins, Londres, 1970. Hoy en día, esta teoría no goza prácticamente de apoyo entre los investigadores de las ciencias biológicas.

17. Véase J. Maynard Smith, *The Theory of Evolution*, Penguin Books, Londres, 1975, y Richard Dawkins, *The Selfish Gene*, Oxford University Press, Oxford, 1976, pp. 74, 200.

18. David Hume, *A Treatise of Human Nature*, Libro III, parte

2, sección I, Ernest C. Mossner (ed.), con una introducción del preparador de la edición, Penguin Books, Harmondsworth, Middlesex, 1984.

19. Sydney L. W. Mellon, *The Evolution of Love*, W. H. Freeman, Oxford, 1981, p. 261.

20. Robert Edgerton, *Rules, Exceptions and Social Order*, University of California Press, Berkeley, 1985, p. 147.

21. Joseph Lopreato, *Human Nature and Biocultural Evolution*, Allen & Unwin, Londres, 1984, pp. 225-235.

22. Richard D. Alexander, *The Biology of Moral Systems*, p. 160.

6. Cómo viven los japoneses

1. Éste es el enfoque dominante en los escritos occidentales y japoneses sobre la sociedad japonesa. Para una enérgica crítica del mismo, y la formulación de una alternativa, véase Ross Mouer y Yoshio Sugimoto, *Images of Japanese Society: a study in the social construction of reality*, KPI, Londres, 1986.

2. Véase, por ejemplo, la exposición de las horas que se trabaja en un banco japonés en Thomas P. Rohlen, *For Harmony and Strength: Japanese White-Collar Organization in Anthropological Perspective*, University of California Press, Berkeley, 1974, pp. 94-100, 111. Rohlen estima que los empleados del banco trabajaban en la oficina un promedio de cincuenta y seis horas semanales, y pasaban otras cuatro o seis horas a la semana en actividades de socialización con sus compañeros de trabajo.

3. Jack Seward y Howard Van Zandt, *Japan: The Hungry Guest*, Yohan Publications, Tokio, edición revisada, 1985, p. 97.

4. Basil Hall Chamberlain en la introducción a su libro *Things Japanese*, citado en Thomas Crump, *The Death of an Emperor*, Oxford University Press, Oxford, 1991, p. 57.

5. Jack Seward y Howard Van Zandt, *Japan: The Hungry Guest*, p. 102.

6. Véase Herbert Passin, «Japanese Society», en David Sills (ed.), *International Encyclopaedia of the Social Sciences*, Macmillan and The Free Press, Nueva York, 1968, vol. 8, p. 242.

7. Thomas P. Rohlen, *For Harmony and Strength*, pp. 38-45.

8. Thomas P. Rohlen, *For Harmony and Strength*, p. 36.

9. Véase Mark Zimmerman, *How to do Business with the Japanese*, Random House, Nueva York, 1985, pp. 12-13.

10. Jack Seward y Howard Van Zandt, *Japan: The Hungry Guest*, pp. 95-96.

11. Jack Seward y Howard Van Zandt, *Japan: The Hungry Guest*, p. 97.
12. Thomas P. Rohlen, *For Harmony and Strength*, pp. 79, 148-149.
13. Thomas P. Rohlen, *For Harmony and Strength*, p. 47.
14. Thomas P. Rohlen, *For Harmony and Strength*, pp. 97-100.
15. George W. England y Jyuji Misumi, «Work Centrality in Japan and the United States», *Journal of Cross-cultural Psychology*, 1986, vol. 17, n.º 4, pp. 399-416.
16. Robert Cole, *Work, Mobility and Participation: A comparative study of American and Japanese industry*, University of California Press, Berkeley, 1979, pp. 252-253, citado por Robert J. Smith, *Japanese Society: Tradition, Self and the Social Order*, Cambridge University Press, Cambridge, 1983, p. 60.
17. Robert Whiting, «You've Gotta Have "Wa"», *Sports Illustrated*, 24 de septiembre de 1979, pp. 60-71, citado por Robert J. Smith, *Japanese Society*, p. 50.
18. John David Morley, *Pictures from the Water Trade: An Englishman in Japan*, Fontana, Londres, 1985, p. 185.
19. V. Lee Hamilton y otros, «Group and Gender in Japanese and American Elementary Classrooms», *Journal of Cross-cultural Psychology*, 1991, vol. 22, n.º 3, pp. 317-346, en especial las pp. 327, 336.
20. Jeremiah J. Sullivan, Teruhiko Suzuki y Yasumasa Kondo, «Managerial Perceptions of Performance», *Journal of Cross-cultural Psychology*, 1986, vol. 17, n.º 4, pp. 379-398, especialmente la p. 393.
21. John David Morley, *Pictures from the Water Trade*, p. 53.
22. Jack Seward y Howard Van Zandt, *Japan: The Hungry Guest*, p. 54.
23. Thomas P. Rohlen, *For Harmony and Strength*, pp. 48-49, 175.
24. Véase el cap. 2, pp. 39-40 de este libro.
25. John David Morley, *Pictures from the Water Trade*, p. 38.
26. Robert J. Smith, *Japanese Society*, p. 81.
27. Tomosaburo Yamauchi, *Aite no Tatiba oi tatu - Hare no Dotoku Tetugaku*, Keiso Shobo Publishing Company Ltd., Tokio, 1991. Para más información sobre la filosofía de R. M. Hare, véase el cap. 9 de este libro.
28. Thomas P. Rohlen, *For Harmony and Strength*, p. 52.
29. Véase, por ejemplo, Ross Mourer y Yoshio Sigimoto, *Images of Japanese Society*, pp. 196-197.
30. *Time*, 4 de noviembre de 1991, p. 7.
31. Thomas P. Rohlen, *For Harmony and Strength*, p. 252.

32. *Time*, 10 de febrero de 1992, p. 11.
33. John David Morley, *Pictures from the Water Trade*, p. 184.
34. Véase Mary Midgley, «On Trying Out One's New Sword», en Mary Midgley, *Heart and Mind: The varieties of moral experience*, Harvester Press, Brighton, 1981.
35. John David Morley, *Pictures from the Water Trade*, p. 121.
36. Para más detalles véase Dexter Cate, «The Island of the Dragon», en Peter Singer (ed.), *In Defence of Animals*, Basil Blackwell Ltd., Oxford, 1985.

7. Golpe por Golpe

1. Tony Ashworth, *Trench Warfare, 1914-1918: The Live and Let Live System*, Holmes and Meier, Nueva York, 1980; citado por Robert Axelrod, *The Evolution of Cooperation*, Basic Books, Nueva York, 1984, cap. 4.
2. Esta relación procede de Peter Munch, tal y como aparece resumida por Raoul Naroll en *The Moral Order*, Sage Publications, Beverly Hills, Calif., 1983, pp. 125-127. Véase Peter Munch, *Crisis in Utopia*, Nueva York, Crowell, 1971; la cita procede de Peter Munch, «Economic Development and Conflicting Values: A Social Experiment in Tristan da Cunha», *American Anthropologist*, 1970, vol. 72, p. 1309.
3. Robert Axelrod, *The Evolution of Cooperation*, pp. 27-54.
4. La terminología de «tontos» y «tramposos» procede de R. Dawkins, *The Selfish Gene*, Oxford University Press, Oxford, 1976.
5. Robert Axelrod, *The Evolution of Cooperation*, p. 99.
6. Richard Christie y Florence Geis, *Studies in Machiavellianism*, Academic Press, Nueva York, 1970, pp. 318-320, citando estudios de A. de Miguel y S. Guterman.
7. E. Westermack, *The Origin and Development of Moral Ideas*, vol. 2, Macmillan Publishing Company, Londres, 1906.
8. Cicerón, *de Officiis*, J. M. Dent, edición Everyman, Londres, 1955, vol. 1, par. 47.
9. Véase Chad Hansen, «Classical Chinese Ethics», en Peter Singer (ed.), *A Companion to Ethics*, Basil Blackwell Ltd., Oxford, 1991, p. 72.
10. Alvin Gouldner, «The Norm of Reciprocity», *American Sociological Review*, vol. 25, n.º 2, 1960, p. 171.
11. Polibio, *Historia*, Libro VI, sec. 6, citado por Westermack, *The Origin and Development of Moral Ideas*, vol. 1, p. 42.
12. Gerald A. Larue, «Ancient Ethics», en Peter Singer (ed.), *A Companion to Ethics*, p. 32.

13. Tales disputas encarnizadas son habituales en muchas sociedades; véase Jacob Black-Michaud, *Cohesive Force: Feud in the Mediterranean and Middle East*, Basil Blackwell Ltd., 1975; o Altina L. Waller, *Feud: Hatfields, McCoys and Social Change in Appalachia, 1860-1900*, University of North Carolina Press, Chapel Hill, North Carolina, 1988.

8. Vivir éticamente

1. Para detalles sobre la vida de Wallenberg, véase John Bierman, *The Righteous Gentile*, Viking Press, Nueva York, 1981.

2. Véase Thomas Kenneally, *Schindler's Ark*, Hodder and Stoughton, Londres, 1982.

3. Samuel y Pearl Oliner, *The Altruistic Personality: Rescuers of Jews in Nazi Europe*, Free Press, Nueva York, 1988. Los casos mencionados más arriba están tomados de la obra de Kristen R. Monroe, Michael C. Barton y Ute Klingemann, «Altruism and the Theory of Rational Action: Rescuers of Jews in Nazi Europe», *Ethics*, octubre de 1990, vol. 101, n.º 1, pp. 103-123. Véase también Perry London, «The Rescuers: motivational hypotheses about Christians who saved Jews from the Nazis», en J. Macaulay y L. Berkowitz (eds.), *Altruism and Helping Behavior*, Academic Press, Nueva York, 1970; Carol Rittner y Gordon Myers (eds.), *The Courage to Care - Rescuers of Jews During the Holocaust*, New York University Press, Nueva York, 1986; Nehama Tec, *When Light Pierced the Darkness - Christian Rescuers of Jews in Nazi-Occupied Poland*, Oxford University Press, Nueva York, 1986, y Gay Block y Malka Drucker, *Rescuers - Portraits of Moral Courage in the Holocaust*, Holmes and Meier, Nueva York, 1992.

4. Primo Levi, *Se questo è un uomo*, Einaudi, Turín, 1987, pp. 150, 153-154.

5. La historia de Corti y Delaney es el tema de *Acceptable Risks* de Jonathan Kwitny, Poseidon Press, Nueva York, 1992.

6. The Blockaders, *The Franklin Blockade*, The Wilderness Society, Hobart, 1983, p. 72.

7. *Conservation News*, vol. 24, n.º 2, abril/mayo 1992.

8. Maimónides, *Mishneh Torah*, Libro 7, cap. 10, incluido por Isadore Twersky, *A Maimonides Reader*, Behrman House, Nueva York, 1972, pp. 136-137.

9. R. M. Titmuss, *The Gift Relationship*, Allen & Unwin, Londres, 1971, p. 44.

10. Estas cifras se han obtenido estableciendo correspondencia con los registros de médula en cuestión, durante junio-julio de 1992.

11. Alfie Kohn, *The Brighter Side of Human Nature*, Basic Books, Nueva York, 1990, p. 64.

12. B. O'Connell, «Already 1,000 points of Light», *New York Times*, 25 de enero de 1989, p. A23. (Debo esta referencia a Alfie Kohn, *The Brighter Side of Human Nature*; p. 290.) Véase también *Time*, 8 de abril de 1991.

13. En 1989, la producción de aerosoles para productos de aseo personal disminuyó un 11 % con respecto a los niveles de 1988, según la Chemical Specialty Manufacturers Association, *The Rose Sheet*, Federal Department of Conservation Reports, Chevy Chase, Maryland, vol. 11, n.º 50, 10 de diciembre de 1990.

14. «Doing the Right Thing», *Newsweek*, 7 de enero de 1991, p. 42-43

15. Las citas proceden del libro de R. M. Titmuss, *The Gift Relationship*, pp. 227-228.

16. E. Lightman, «Continuity in social policy behaviors: The case of voluntary blood donorship», *Journal of Social Policy*, 1981, vol. 10, n.º 1, pp. 53-79; J. A. Piliavin, D. E. Evans y P. Callero, «Learning to "give to unnamed strangers": The Process of commitment to regular blood donation», en E. Staub y otros (eds.), *Development and Maintenance of Prosocial Behavior: International Perspectives on Positive Morality*, Plenum Press, Nueva York, 1984, pp. 471-491; J. Piliavin, «Why do they give the gift of life? A review of research on blood donors since 1977», *Transfusion*, 1990, vol. 30, n.º 5, pp. 444-459. Las opiniones de Aristóteles sobre la ética se encuentran recogidas en *Nichomachean Ethics*, traducción de W. D. Ross, World Classics, Oxford University Press, Londres, 1959. El argumento expuesto en este párrafo procede de «Giving Blood: The Development of Generosity», un artículo sin firmar que aparece en *Issues in Ethics*, vol. 5, n.º 1, publicado por el Centro de Ética Aplicada de la Universidad de Santa Clara, California.

9. La naturaleza de la ética

1. Para la historia de su puesta en evidencia, véase A. N. Prior, *Logic and the Basis of Ethics*, Oxford University Press, Oxford, 1949.

2. Algunos filósofos han intentado demostrarlo, dejando de lado la cuestión de cuya incoherencia estamos tratando. Véase, por ejemplo, Stephen Toulmin, *The Place of Reason in Ethics*, Cambridge University Press, Cambridge, 1961, p. 162. Por las razones expuestas, esto es un error. Nada sustancial puede quedar pendiente de la definición de una palabra. Para un tratamiento

más extenso véase mi «The triviality of the debate over "Is-Ought" and the definition of "moral"», *American Philosophical Quarterly*, 1973, vol. 10, pp. 51-56.

3. Véase la máxima de Rabí Hillel en el Talmud de Babilonia, Orden Mo'ed, Tratado Sabbath, sec. 31a; Confucio: Lu Yun XV:23 y XII:2, citados en Westermack, *Origin and Development of Moral Ideas*, vol. 1, p. 102; Marco Aurelio, *Meditaciones*, Libro IV, n.º 4, trad. de Ramón Bach Pellicer, Gredos, Madrid, 1977, p. 83.

4. Obviamente éste es un resumen muy breve; el lector interesado en el tema deberá consultar las obras de R. M. Hare, *Freedom and Reason*, Oxford University Press, Oxford, 1965, y *Moral Thinking*, Oxford University Press, Oxford, 1981.

5. Jean-Jacques Rousseau, *Émile*, trad. de Barbara Foxley, J. M. Dent, Londres, 1974, p. 345.

6. Jean-Jacques Rousseau, *Émile*, pp. 340, 349.

7. Sigmund Freud, «Some Psychological Consequences of the Anatomical Distinction between the Sexes», *The Standard Edition of the Complete Psychological Works of Sigmund Freud*, ed. a cargo de James Strachey, Hogarth Press, Londres, 1964, vol. XIX, p. 257.

8. Citado por Jean Grimshaw, «The Idea of a Female Ethic», en Peter Singer (ed.), *A Companion to Ethics*, p. 496.

9. Carol Gilligan, *In a Different Voice: Psychological Theory and Women's Development*, Harvard University Press, Cambridge, Mass., 1982. Para el tratamiento original de Kohlberg véase Lawrence Kohlberg, «Continuities and Discontinuities in Childhood and Adult Moral Development Revised» en *Collected Papers on Moral Development and Moral Education*, Moral Education and Research Foundation, Cambridge, 1973. Véase también Lawrence Kohlberg, *The Philosophy of Moral Development*, Harper and Row, San Francisco, 1981.

10. Nel Noddings, *Caring: A Feminine Approach to Ethics and Education*, University of California Press, Berkeley, 1984, páginas 153, 159.

11. Para una breve crítica del fundamento en que se apoyan las conclusiones de Gilligan, véase Susan Faludi, *Backlash*, Chatto & Windus, Londres, 1992, pp. 361-366.

12. Alison Jaggar, «Feminist Ethics: Projects, Problems, Prospects», en Claudia Card (ed.), *Feminist Ethics*, University Press of Kansas, Lawrence, 1991, pp. 79-103, en especial las pp. 92 y 94. Para otro tratamiento general de la ética feminista, véase Jean Grimshaw, «The Idea of a Female Ethic», en Peter Singer (ed.), *A Companion to Ethics*.

13. Carla Bennett, People for the Ethical Treatment of Animals, comunicación personal, 15 de mayo de 1992.

14. Carol Gilligan, *In a Different Voice*, p. 21.

15. Mateo 16, 28; véase también Mateo 10, 23 y 24, 34; Marcos 9, 1 y 13, 30; Lucas 9, 27.

16. Mateo, 24, 44.

17. Mateo, 6, 2-4.

18. Véase Mateo, 5, 6, y 7; Jesucristo también habla sobre recompensas y castigos en Mateo 19, 27-30 y 25, 31-46; Marcos 3, 29; 8, 34-38; 9, 41-48 y 10, 21; y Lucas 9, 24-25; 12, 4-5 y 14, 7-14.

19. Immanuel Kant, *The Moral Law: Kant Groundwork of the Metaphysic of Morals*, trad. de H. J. Paton, Hutchinson, Londres, 1966, p. 10. Los eruditos kantianos alegarán que en otros escritos Kant dijo cosas que dan a su filosofía moral un rostro más amable. Sin duda es así. No pongo en tela de juicio la coherencia de Kant; sólo digo que defendió la postura aquí descrita, y que la sostuvo en la que muchos consideran es su mejor obra de filosofía moral.

20. F. H. Bradley, *Ethical Studies*, 2.ª ed., Oxford University Press, Oxford, 1959, p. 63.

21. H. Arendt, *Eichmann in Jerusalem*, Faber & Faber, Londres, 1963, pp. 120-123. Más tarde, Eichmann se contradijo al decir que había dejado de vivir según los principios kantianos después de que se le encomendara la administración de la Solución Final. Esto puede referirse a la idea de vivir según una ley general, o quizá a la formulación de Kant según la cual el imperativo categórico requiere siempre que tratemos a los demás como fines, no como medios. No sugiero que la ética kantiana, debidamente entendida, condujera al asesinato de millones de personas, sólo me limito a afirmar que la idea de cumplir con nuestro deber por el deber mismo, sin pedir mayor justificación, es susceptible de ser mal entendida y volverse peligrosa.

22. R. Hilberg, *The Destruction of the European Jews*, Quadrangle, Chicago, 1961, pp. 218-219.

23. Soren Kierkegaard, *Fear and Trembling: Dialectical Lyric* (1843), trad. de Howard V. Hong y Edna H. Hong, Princeton University Press, Princeton, NJ, 1983.

24. F. P. Ramsey, «Epilogue», en R. B. Braithwaite (ed.), *The Foundations of Mathematics and Other Logical Essays*, Routledge & Kegan Paul, Londres, 1931, p. 289.

25. *El Poema de Gilgamesh*, ed. de Federico Lara, Editora Nacional, Madrid, 1980. La cita está en la tablilla X, columna III, p. 216.

26. Roshi Philip Kapleau, *To Cherish All Life*, The Zen Center, Rochester, NY, 1981, pp. 27-30.

27. Véase Anthony Ashley Cooper, tercer conde de Shaftes-

bury, *Characteristics of Men, Manners, Opinions and Times*, Bobbs-Merrill, Nueva York, 1964 (la primera edición es de 1711); Joseph Butler, *Fifteen Sermons preached on the Rolls Chapel and A dissertation of the Nature of Virtue*, T. A. Roberts (ed.), S. P. C. K., Londres, 1970. David Hume, *A Treatise of Human Nature*, ed. e introd. de Ernest C. Mossner, Penguin Books, Harmondsworth, Middlesex, 1984.

10. Vivir con algún fin

1. Albert Camus, *The Myth of Sisyphus and Other Essays*, trad. de Justin O'Brien, Alfred A. Knopf, Inc., Nueva York, 1969, p. 3.
2. Albert Camus, *The Myth of Sisyphus and Other Essays*, pp. 121, 123.
3. Richard Taylor, *Good and Evil*, Prometheus, Buffalo, NY, 1984 (la primera edición fue publicada por Macmillan, Nueva York, 1970).
4. Betty Friedan, *The Feminine Mystique*, Penguin Books, Harmondsworth, Middlesex, 1965, p. 19.
5. Richard Gould, *Yiwara Foragers of the Australian Desert*, Collins Publishers, Londres, 1969, p. 90.
6. Donald Trump, *Surviving at the Top*, p. 5.
7. Thorstein Veblen, *The Theory of the Leisure Class*, Unwin Books, Londres, 1970 (la primera edición data de 1899), páginas 35, 37.
8. Thorstein Veblen, *The Theory of the Leisure Class*, páginas 77, 78.
9. Thorstein Veblen, *The Theory of the Leisure Class*, p. 111.
10. Thorstein Veblen, *The Theory of the Leisure Class*, p. 39.
11. Michael Lewis, *Liar's Poker*, p. 203.
12. John Taylor, *Circus of Ambition*, pp. 176-177.
13. Tom Wolfe, *Bonfire of the Vanities*, Farrar, Straus & Giroux, Nueva York, 1987, pp. 329-330.
14. Michael Maccoby, *The Gamesman: The New Corporate Leaders*, Bantam Books, Nueva York, 1978, p. 111.
15. Connie Bruck, *The Predator's Ball*, pp. 302, 314.
16. Alfie Kohn, *No Contest: The case against competition*, Houghton Mifflin, Boston, 1986, p. 111.
17. Alfie Kohn, *No Contest*, pp. 112-113.
18. ABC News, *20/20*, Trascript # 1221, ABC Television, Nueva York, 15 de mayo de 1992, p. 5.
19. Joseph Veroff, Richard Kulka y Elizabeth Douvan, *Mental Health in America: Patterns of Help-Seeking from 1957 to 1976*, Ba-

sic Books, 1981, citado por Robert N. Bellah y otros, *Habits of the Heart*, p. 121.

20. Peter Brown y Henry Shue, «Introduction», en Peter Brown y Henry Shue (eds.), *Food Policy: The Responsibility of the United States in the Life and Death Choices*, Free Press, Nueva York, 1977, p. 2.
21. V. Frankl, *Man's Search for Meaning: an introduction to logotherapy*, trad. de Ilse Lasch, Hodder & Stoughton, Londres, 1964, pp. 103-104.
22. Robert N. Bellah y otros, *Habits of the Heart*, p. ix.
23. M. Scott Peck, *The Road Less Travelled*, Arrow Books, Londres, 1990, pp. 58-59.
24. Robert N. Bellah y otros, *The Habits of the Heart*, pp. 127, 130.
25. Robert N. Bellah y otros, *Habits of the Heart*, p. 129.
26. Rober J. Ringer, *Looking out for # 1*, pp. 20-21.
27. Gail Sheehy, *Passages: Predictable Crises of Adult Life*, Bantam Books, Nueva York, 1977, p. 251.
28. V. Frankl, *Man's Search for Meaning*, p. 74.
29. V. Frankl, *Man's Search for Meaning*, p. 76.
30. F. H. Bradley, *Ethical Studies*, Oxford University Press, Oxford, 1959 (la primera edición es de 1876), p. 96.
31. H. Sidgwick, *The Methods of Ethics*, 7.^a ed., Macmillan, Londres, 1907, p. 405.
32. Robert N. Bellah y otros, *Habits of the Heart*, p. 18.
33. Robert N. Bellah y otros, *Habits of the Heart*, p. 158.
34. Robert N. Bellah y otros, *Habits of the Heart*, p. 163.
35. Betty Friedan, *The Feminine Mystique*, p. 300.
36. Robert Bly, *Iron John*, Element Books Ltd., Longmead, Shaftesbury, 1990, p. 151.
37. Incluido en *The Poetical Works of Shelley*, ed. a cargo de Thomas Hutchinson, Londres, 1904, p. 550.
38. Véase Bertrand Russell, «The Explaining Mental Universe», en Robert Egner y Lester Dononn (eds.), *The Basic Writings of Bertrand Russell*, Allen & Unwin, 1961, pp. 392-393; véase también el texto del mismo libro «What I Believe», p. 371.
39. Robert Egner y Lester Dononn (eds.), *The Basic Writings of Bertrand Russell*, p. 393.

11. La buena vida

1. A propósito de esto véase Peter Singer, *Marx*, Oxford University Press, Oxford, 1980, pp. 75-76.

2. Utilicé la metáfora de «la escalera mecánica de la razón» en mi libro *The Expanding Circle*, p. 88; algunas partes de esta sección se basan en dicha obra. Colin McGinn planteó un argumento básicamente idéntico en su trabajo «Evolution, Animals and the Basis of Morality», *Inquiry*, 1979, vol. 22, p. 91.

3. John Aubrey, *Brief Lives*, ed. a cargo de A. Clark, Oxford University Press, Oxford, 1898, vol. 1, p. 332.

4. Gunnar Myrdal, *An American Dilemma*, Harper & Row, Nueva York, 1944, ap. 1.

5. Véase mi libro *Animal Liberation*, 2.ª ed., para una discusión de la base de este planteamiento y del movimiento al que ha dado lugar.

6. Karl Marx, *The German Ideology*, International Publishers, Nueva York, 1966, pp. 40-41.

7. Para un tratamiento más detallado de estos aspectos, véase mi libro *Practical Ethics*, 2.ª ed., pp. 232-234.

8. Las fuentes son, respectivamente: Mateo, 23, 39; *Talmud de Babilonia*, Orden Mo'ed, Tratado Sabbath, sec.31.a; Lun Yu xv:23 y xii:2, citados por Westermack en *The Origin and Development of Moral Ideas*, vol. I, p. 102, y *Mahabharata*, XXIII:5571.

9. Lucas, 10, 29-37.

AGRADECIMIENTOS

Quiero expresar mi sincero agradecimiento a muchas personas. Di Gribble, de Text Publishing, sugirió que había llegado el momento de escribir un libro sobre este tema, y Michael Heyward, de la misma editorial, me aconsejó cuando el libro no era más que un borrador. Una beca del Australian Research Movement posibilitó que Margaret Parnaby me prestara ayuda a tiempo parcial, reuniendo materiales, comprobando referencias y haciendo comentarios críticos en todas las etapas del trabajo. Sus esfuerzos han ayudado a poner carne en los huesos desnudos del esquema que yo había trazado. Varios manuscritos fueron leídos por Aaron Asher, Paola Cavalieri, Lori Gruen, Helga Kushe, Shunici Noguchi, Renata Singer, Henry Spira y Tomasaburo Yamauchi. Cada una de estas personas me hizo comentarios útiles y, colectivamente, han hecho que el libro —a pesar de los defectos que pueda tener— sea mucho mejor de lo que hubiese sido sin su consejo y ayuda.

ÍNDICE

Prefacio	5
1. La elección radical	11
La elección de Ivan Broesky	11
El anillo de Giges	18
«¿Para qué demonios hacemos esto?»	21
¿El fin de la historia y el inicio de la ética se- cular?	23
La ética del interés propio	30
2. ¿Y a mí qué me importa?	35
Un experimento social fallido	35
La pérdida de la comunidad	43
3. Consumiendo el mundo	53
¿Jean-Jacques Rousseau o Adam Smith?	53
Vivir de nuestra herencia	57
Cómo un fregadero lleno a rebosar hace que Adam Smith sea obsoleto	62
¿Cuándo estamos bien?	65
4. Cómo hemos acabado viviendo de esta manera	73
Un instinto perverso	73
Aristóteles y sus ideas sobre el arte de hacer di- nero	75
¿Puede un mercader ser grato a los ojos de Dios?	77
La vocación de Lutero y la gracia de Calvino ...	84
Lo religioso y lo secular convergen	87
La sociedad de consumo	95

Un verdor que se marchita	96
Los años de Reagan: «Enriquécete»	100
5. ¿Está el egoísmo en nuestros genes?	105
Defensa biológica del egoísmo	105
El cuidado de nuestros hijos	109
Velar por los nuestros	113
Velar por nuestro grupo	120
6. Cómo viven los japoneses	131
Japón: ¿el triunfo de un experimento social? ...	131
La empresa como comunidad ética	133
La personalidad individual y el grupo	146
7. Golpe por golpe	157
Velar por quienes velan por nosotros	157
Prosperar con la actitud Golpe por Golpe	170
Interés propio y ética: una conclusión provisional	183
8. Vivir éticamente	185
Héroes	185
Un brote verde	191
¿Por qué la gente actúa éticamente?	200
9. La naturaleza de la ética	205
Una perspectiva más amplia	205
El sexo de la ética	209
Jesús y Kant: dos opiniones sobre por qué debe-	
mos vivir éticamente	214
Más allá de Jesucristo y de Kant: la búsqueda de	
una respuesta definitiva	222
10. Vivir con algún fin	231
El mito de Sísifo y el sentido de la vida	231
Sobre amas de casa, aborígenes y gallinas enjau-	
ladas	233
La lucha para ganar	238
El giro hacia dentro	244
Una causa trascendente	252

11. La buena vida	259
Conseguir que las cosas progresen	259
La escalera mecánica de la razón	266
Hacia una vida ética	275
Notas	279
Agradecimientos	299