

Introducción a la filosofía moral

por JAMES RACHELS



FONDO DE CULTURA ECONÓMICA

V. EL EGOÍSMO PSICOLÓGICO

Pero los tiempos de la caballería andante se han ido. Los de los sofistas, los economistas y los calculadores se han impuesto.

EDMUND BURKE, *Reflexiones sobre la revolución en Francia* (1790)

5.1. ¿ES POSIBLE ACTUAR DESINTERESADAMENTE?

Raoul Wallenberg, un hombre de negocios sueco que pudo haberse quedado tranquilo en su casa, pasó los últimos días de la segunda Guerra Mundial en Budapest. Wallenberg se había ofrecido a ir allí como parte de una misión diplomática sueca después de que oyó informes acerca de la “solución final al problema judío” de Hitler. Una vez allí, presionó (con éxito) al gobierno húngaro para suspender las deportaciones a los campos de concentración. Cuando el gobierno húngaro fue remplazado por un régimen títere de los nazis y se reanudaron las deportaciones, Wallenberg expidió “pases protectores suecos” a miles de judíos, insistiendo en que todos ellos tenían conexiones con Suecia y estaban bajo la protección de su gobierno. Ayudó a muchos a encontrar lugares donde esconderse. Cuando se hacían redadas, Wallenberg se interponía entre ellos y los nazis, diciendo a éstos que antes tendrían que matarlo a él. Al final de la guerra, cuando todo era un caos y los otros diplomáticos huían, Wallenberg se quedó. Se le atribuye la salvación de unas

120 000 vidas. Cuando terminó la guerra, desapareció, y por mucho tiempo nadie supo qué le había sucedido. Ahora se cree que lo mataron, no los alemanes, sino las fuerzas de ocupación soviéticas. La historia de Wallenberg es más dramática que muchas otras, pero de ningún modo es única. El gobierno israelí ha documentado 6 000 casos de gentiles que protegieron a sus vecinos judíos durante el Holocausto, y sin duda hay miles más.

La moral nos exige actuar desinteresadamente. *¿Cuán desinteresadamente?* Ésa es una pregunta difícil. (Las teorías morales han sido criticadas tanto por pedir demasiado como por pedir muy poco.) Quizá no se nos pide que seamos tan heroicos como Raoul Wallenberg, pero aun así, se espera que estemos atentos a las necesidades de otros por lo menos en cierta medida.

Las personas de hecho se ayudan unas a otras, a veces mucho, a veces poco. Se hacen favores. Construyen albergues para la gente sin hogar. Trabajan como voluntarios en hospitales. Donan órganos y sangre. Las madres se sacrifican por sus hijos. Los bomberos arriesgan sus vidas para rescatar personas. Las monjas dedican sus vidas a trabajar entre los pobres. La lista podría seguir y seguir. Muchos donan dinero para apoyar causas valiosas, cuando podrían guardarlo para sí mismos. Peter Singer escribe:

Un día me llegó por correo el boletín informativo de la Fundación Australiana para la Conservación, el grupo más importante de Australia en la lucha por el conservacionismo. Incluía un artículo escrito por el coordinador de la fundación para recabar fondos, en el que informaba de un viaje que había hecho para dar las gracias a un donador que había enviado regularmente donativos de 1000 dólares

o más. Cuando llegó a la dirección indicada, pensó que algo debía estar mal; se hallaba frente a una casa muy modesta en un suburbio de la ciudad. Pero no había error: David Allsop, un empleado del departamento estatal de obras públicas, dona 50% de sus ingresos para causas ambientalistas.

Estas historias son notables, pero ¿debemos tomarlas al pie de la letra? ¿Son estas personas realmente tan desinteresadas como parecen? En este capítulo examinaremos algunos argumentos que nos dicen que, de hecho, nadie es realmente desinteresado. Esto puede parecer absurdo, considerando los ejemplos que acabamos de enumerar. De todas maneras, hay una teoría de la naturaleza humana, alguna vez muy extendida entre filósofos, psicólogos y economistas, y que todavía sostiene mucha gente común, según lo cual no somos capaces de actuar desinteresadamente. Según esta teoría, conocida como egoísmo psicológico, *toda acción humana está motivada por el interés propio*. Podemos creer que somos nobles y que nos sacrificamos, pero eso es sólo una ilusión; en realidad, nos preocupamos sólo por nosotros mismos.

¿Puede ser cierto el egoísmo psicológico? ¿Por qué lo ha creído tanta gente, ante tantas pruebas en su contra?

5.2. LA ESTRATEGIA DE REINTERPRETAR MOTIVOS

Todos sabemos que la gente algunas veces parece actuar altruistamente; pero quizás las explicaciones “altruistas” de la conducta sean demasiado superficiales: puede *parecer* que la gente es altruista, pero si miramos más a fondo, podre-

mos encontrar algo distinto. Por lo general no es difícil descubrir que la conducta “desinteresada” está en realidad conectada con algún beneficio para quien que la realiza.

Según algunos de los amigos de Raoul Wallenberg, antes de ir a Hungría, estaba deprimido y triste porque su vida no parecía tener ningún sentido, así que emprendió hazañas que lo hicieran una figura heroica. Su búsqueda de una vida con más sentido fue un triunfo rotundo —aquí estamos, más de medio siglo después de su muerte, hablando de él—. Se menciona con frecuencia a la Madre Teresa, la monja que dedicó su vida a trabajar entre los pobres de Calcuta, como ejemplo perfecto de altruismo; pero, por supuesto, la Madre Teresa creyó que sería recompensada con generosidad en el cielo (de hecho, no tuvo que esperar tanto por la recompensa: le dieron el Premio Nobel de la Paz en 1979). En cuanto a David Allsop, que dona 50% de sus ingresos para apoyar causas ambientalistas, Singer hace notar que “David había trabajado previamente haciendo campañas él mismo, y dijo que ahora encontraba gran satisfacción en poder dar la ayuda financiera para que otros hicieran campañas”.

Así, la conducta “altruista” está realmente conectada con cosas tales como el deseo de llevar una vida más significativa, el deseo de reconocimiento público, sentimientos de satisfacción personal y la esperanza de una recompensa en el cielo. En cualquier acto de aparente altruismo, podemos encontrar una manera de comprender el altruismo y reemplazarlo por una explicación de motivos más centrados en uno mismo. Esta técnica de reinterpretar motivos es perfectamente general y puede repetirse una y otra vez.

Thomas Hobbes (1588-1679) creyó que el egoísmo psicológico era probablemente cierto, pero no quedó satisfecho

con un enfoque tan parcial. No es teóricamente elegante que tratemos cada ejemplo por separado, preocupándonos primero por Raoul Wallenberg, luego por la Madre Teresa, luego por David Allsop y así sucesivamente. Si el egoísmo psicológico es verdad, debemos poder dar una explicación más general de los motivos humanos, que probara la teoría de una vez por todas. Esto es lo que Hobbes trató de hacer. Su método consistió en enumerar tipos generales de motivos, concentrándose especialmente en los “altruistas”, y mostrando cómo cada uno podía entenderse en términos egoístas. Una vez completado este proyecto, habría eliminado sistemáticamente al altruismo de nuestro entendimiento de la naturaleza humana. He aquí dos ejemplos de Hobbes en acción.

1. *La caridad.* Éste es el motivo más general que le atribuimos a la gente cuando pensamos que está actuando preocupada por los demás. El *Oxford English Dictionary* dedica casi cuatro columnas a “caridad”. La define de maneras muy diversas como “Amor cristiano a nuestros semejantes”, y como “Benevolencia hacia nuestros prójimos”. Pero si tal amor al prójimo no existe en realidad, se debe interpretar la conducta caritativa de un modo radicalmente distinto. En su ensayo “Sobre la naturaleza humana”, Hobbes la describe así: “Para un hombre no puede haber mejor argumento de su propio poder que descubrirse capaz no sólo de realizar sus propios deseos, sino también de ayudar a otros a alcanzar los suyos: y es esto en lo que consiste la caridad”. De este modo, la caridad es el deleite que encontramos en demostrar nuestro propio poder. El hombre caritativo se demuestra a sí mismo (y al mundo) que tiene más recursos que otros: no sólo puede encargarse de sí mismo, sino que tiene de sobra para otros que no son tan capaces como él. En otras palabras, sólo está haciendo alarde de su propia superioridad.

Por supuesto, Hobbes tenía conciencia de que el hombre caritativo podía *creer* que no estaba haciendo esto, pero no somos los mejores jueces de nuestras propias motivaciones. Es natural que interpretemos nuestras acciones de una manera que nos favorezca (que no es más que lo que el egoísta psicológico esperaría), y es halagüeño pensar que somos “desinteresados”. La descripción de Hobbes trata de dar la explicación *real* de por qué actuamos como actuamos, y no los halagos superficiales que naturalmente queremos creer.

2. *La compasión*. ¿Qué es compadecer a otras personas? Podríamos pensar que es simpatizar con ellas, sentirnos desdichados por sus infortunios, y actuando movidos por esta simpatía, podemos tratar de ayudarlas. Hobbes cree que hasta aquí todo va bien, pero no se llega muy lejos así. La razón por la que nos afectan los infortunios de otras personas es porque nos recuerdan que lo mismo podría pasarnos a *nosotros*. “La compasión —dice— es la imaginación o la ficción de una calamidad futura para nosotros, y que surge de sentir las calamidades de otro hombre”.

Esta explicación de la compasión resulta ser más poderosa, desde un punto de vista teórico, de lo que parece a primera vista. Puede explicar muy claramente algunos hechos peculiares acerca del fenómeno. Puede explicar, por ejemplo, por qué sentimos más compasión cuando sufre una persona buena que cuando sufre una persona mala. La compasión, según la explicación de Hobbes, requiere un sentido de identificación con la persona que está sufriendo: te compadezco cuando me imagino a mí mismo en tu lugar. Pero como cada uno de nosotros se considera a sí mismo una buena persona, no nos identificamos con quienes pensamos que son malos. Por tanto, no compadecemos a los malvados como compadecemos a los buenos. Nuestros

sentimientos de compasión varían directamente con la virtud de la persona que sufre porque nuestro sentido de identificación varía de la misma manera.

La estrategia de reinterpretar motivos es un método persuasivo de razonamiento; ha hecho que muchos piensen que el egoísmo psicológico puede ser verdad. Apela especialmente a un cierto cinismo que hay en nosotros, una sospecha de que la gente no es, ni con mucho, tan noble como parece. Pero no es un método concluyente de razonamiento, pues no puede probar que el egoísmo psicológico sea cierto. Lo malo es que sólo muestra que es *posible* interpretar motivos de manera egoísta, pero no hace nada para mostrar que los motivos egoístas son más profundos o más ciertos que las explicaciones altruistas que pretenden remplazar. A lo sumo, la estrategia muestra que el egoísmo psicológico es posible. Todavía necesitamos argumentos para mostrar que es verdadero.

5.3. DOS ARGUMENTOS EN FAVOR DEL EGOÍSMO PSICOLÓGICO

Con frecuencia se han propuesto dos argumentos generales en favor del egoísmo psicológico. Son argumentos “generales” en el sentido de que cada uno intenta establecer de un solo golpe que todas las acciones, y no sólo alguna limitada clase de acciones, son motivadas por el interés propio. Como veremos, ninguno de los dos argumentos resiste un análisis minucioso.

El argumento de que siempre hacemos lo que más queremos hacer. Si describimos la acción de una persona como egoísta

y la de otra persona como desinteresada, estamos pasando por alto el hecho decisivo de que en ambos casos, suponiendo que la acción se hizo voluntariamente, *la persona está haciendo simplemente aquello que más quiere hacer*. Si Raoul Wallenberg escogió ir a Budapest, y nadie lo estaba obligando, eso sólo muestra que él quería ir allí más de lo que él quería permanecer en Suecia, y ¿por qué debemos alabarlos por su “desinterés”, si sólo estaba haciendo lo que más quería hacer? Su acción fue dictada por sus propios deseos, su propio sentido de lo que él más quería. De este modo, no estaba actuando desinteresadamente. Y dado que exactamente lo mismo puede decirse de cualquier acto supuestamente altruista, podemos concluir que el egoísmo psicológico debe ser verdadero.

Este argumento tiene dos faltas fundamentales. Primero, depende de la idea de que la gente nunca hace nada voluntariamente excepto aquello que quiere hacer. Pero esto es claramente falso. Algunas veces hacemos cosas que no queremos hacer, porque son un medio necesario para alcanzar un fin que deseamos; por ejemplo, no queremos ir al dentista, pero vamos de todos modos para evitar un dolor de muelas. Este tipo de caso puede, sin embargo, parecer congruente con el espíritu del argumento, porque se desean los fines (tales como evitar un dolor de muelas).

Pero hay también cosas que hacemos no porque queramos, ni incluso porque sean medios para un fin que queremos alcanzar, sino porque sentimos que *debemos* hacerlas. Por ejemplo, alguien puede hacer algo porque ha prometido hacerlo, y por tanto se siente obligado, aunque no quiera hacerlo. A veces se sugiere que en tales casos hacemos la acción porque, después de todo, queremos cumplir nuestras promesas. Sin embargo, eso no es verdad. Si he prome-

tido hacer algo pero no quiero hacerlo, entonces simplemente es falso decir que quiero cumplir mi promesa. En tales casos sentimos un conflicto precisamente porque *no* queremos hacer lo que nos sentimos obligados a hacer.

Si nuestros deseos y nuestro sentido de obligación estuvieran siempre en armonía, éste sería un mundo feliz. Por desgracia, no gozamos de tan buena fortuna. Es una experiencia bastante común que nos veamos empujados en distintas direcciones por el deseo y la obligación. Por lo que sabemos, Wallenberg puede haber sido así: tal vez quería quedarse en Suecia, pero sintió que tenía que ir a Budapest. En todo caso, del hecho de que haya decidido ir no se sigue que quería ir.

El argumento tiene también un segundo defecto. Supongamos que concediéramos, por argumentar, que siempre actuamos siguiendo nuestros deseos más fuertes. Aun concediendo esto, de ello no se seguiría que Wallenberg actuó egoístamente o por interés propio, puesto que si él quería ayudar a otras personas, incluso con gran riesgo para él mismo, eso es precisamente lo que lo hace *no* ser egoísta. ¿Qué otra cosa podría ser el altruismo si no querer ayudar a otros, incluso a un costo para uno mismo? Otra forma de plantear este argumento es decir que el *objeto* de un deseo determina si se es o no se es egoísta. El solo hecho de que actúes siguiendo tus propios deseos no significa que estés actuando egoístamente, sino que depende de *qué es* lo que desees. Si te preocupas sólo por tu propio bienestar y no piensas en otros, entonces eres egoísta; pero si también quieres que otros sean felices y actúas siguiendo *ese* deseo, entonces no eres egoísta.

Por tanto, este argumento está mal en casi todas las formas en que un argumento puede estar mal: las premisas no

son verdaderas, y aun si lo fueran, la conclusión no se seguiría de ellas.

El argumento de que hacemos lo que nos hace sentir bien. El segundo argumento general en favor del egoísmo psicológico apela al hecho de que las llamadas acciones desinteresadas producen un sentido de satisfacción en quien las hace. Actuar “desinteresadamente” hace que la gente se sienta satisfecha de sí misma, y ése es el punto real.

Según un periódico del siglo XIX, este argumento fue propuesto una vez por Abraham Lincoln. El periódico *Monitor*, de Springfield, Illinois, informó:

Lincoln una vez comentó a un pasajero que viajaba con él en una antigua carroza que todos los hombres eran movidos por el egoísmo al hacer el bien. Su compañero de viaje impugnó esta posición cuando pasaron por un puente de madera que cruzaba una ciénaga. Mientras cruzaban el puente, vieron una cerda en la orilla, haciendo un ruido terrible porque sus cerditos se habían ido a la ciénaga y estaban en peligro de ahogarse. Cuando la vieja carroza empezó a subir la colina, Lincoln gritó: “Cochero, ¿puede usted parar sólo un momento?” Entonces Lincoln se bajó, corrió y sacó a los cerditos del lodo y del agua y los dejó en la orilla. Al regresar, su compañero de viaje observó: “Ahora dime, Abe, ¿dónde entra el egoísmo en este pequeño episodio?” “¡Válgame Dios, Ed! Ésa fue la esencia misma del egoísmo. No hubiera yo tenido la conciencia tranquila en todo el día si hubiera seguido, dejando que esa cerda sufriera por sus cerditos. Lo hice para tener la conciencia tranquila, ¿no lo ves?”

Lincoln fue un gran hombre, pero, por lo menos en esta ocasión, no fue un muy buen filósofo. Su argumento es vulnerable al mismo tipo de objeciones que el argumento anterior. ¿Por qué deberíamos pensar, solamente porque alguien obtiene una satisfacción al ayudar a otros, que esto lo hace egoísta? ¿No es precisamente la persona desinteresada aquella que *deriva* satisfacción de ayudar a otros, mientras que la persona egoísta no? Si Lincoln “quedó con la conciencia tranquila” tras rescatar a los cerditos, ¿muestra esto que era egoísta o, por el contrario, lo muestra como compasivo y de buen corazón? (Si una persona fuera verdaderamente egoísta, ¿por qué debería molestarle que otros sufrieran, y mucho menos los cerdos?) De modo similar, no es más que un sofisma decir que, porque alguien encuentra satisfacción al ayudar a otros, es egoísta. Si lo decimos rápidamente, pensando en otra cosa, tal vez suene bien, pero si lo decimos lentamente y ponemos atención en lo que estamos diciendo, suena simplemente ridículo.

Además, supóngase que preguntamos *por qué* debería alguien obtener satisfacción de ayudar a otros. ¿Por qué debe hacerte sentir bien aportar dinero para un albergue de gente sin hogar, cuando en cambio podrías estarlo gastando en ti mismo? La respuesta debe ser, por lo menos en parte, que *eres la clase de persona a la que le importa lo que les sucede a otros*. Si no te importara lo que les sucede, entonces dar dinero parecería una pérdida y no una fuente de satisfacción. Te sentirías más como un tonto que como un santo.

Aquí hay una lección general que aprender, relacionada con la naturaleza del deseo y de sus objetos. Deseamos todo tipo de cosas —dinero, un coche nuevo, jugar al ajedrez, casarnos, etc.— y porque deseamos esas cosas, podemos obtener satisfacción al conseguirlas. Pero el objeto de nuestro

deseo no es la satisfacción: eso no es lo que buscamos. Lo que buscamos es simplemente el dinero, el coche, el ajedrez o el matrimonio. Sucede lo mismo al ayudar a otros. Debemos primero querer ayudarlos, antes de que podamos obtener de ello alguna satisfacción. La grata satisfacción es un producto derivado, no es lo que estamos buscando. De este modo, sentir esa satisfacción no es una marca de egoísmo.

5.4. ACLAREMOS ALGUNAS CONFUSIONES

Uno de los motivos teóricos más poderosos es un deseo de simplicidad. Cuando empezamos a explicar algo, quisiéramos encontrar la explicación más sencilla posible. Esto es indudablemente cierto en las ciencias: cuanto más simple sea una teoría científica, más atractiva será. Consideremos fenómenos tan diversos como el movimiento de los planetas, las mareas y la manera en que los objetos caen cuando se les suelta desde una altura. Éstos parecen ser muy diferentes al principio, y diríase que son necesarios varios principios diferentes para explicarlos. ¿Quién sospecharía que todos pueden explicarse con un único y simple principio? Sin embargo, eso es lo que hace la teoría de la gravedad. La capacidad de la teoría para reunir diversos fenómenos bajo un solo principio explicativo es una de sus mayores virtudes. Pone orden en un caos.

De igual manera, cuando pensamos en la conducta humana, quisiéramos encontrar un principio que lo explicara todo. Buscamos una sola fórmula simple, y si encontramos una, ésta unirá los diversos fenómenos de la conducta humana, del modo en que las fórmulas sencillas de la física reúnen fenómenos aparentemente distintos. Como es obvio

que la preocupación por uno mismo es un factor de abrumadora importancia en la motivación, resulta natural preguntarse si toda motivación no podrá explicarse en esos términos. Y así es como se asienta la idea del egoísmo psicológico.

Pero la idea fundamental que impulsa el egoísmo psicológico no puede ni siquiera expresarse sin caer en confusiones; pero una vez aclaradas esas confusiones, la teoría ya no parece aceptable.

Primero, la gente tiende a confundir *egoísmo* con *interés propio*. Si reflexionamos, estos dos conceptos claramente no son lo mismo. Si voy a ver a un médico cuando me siento mal, estoy actuando en mi interés propio, y nadie pensaría en llamarme “egoísta” por esto. De modo similar, cepillarme los dientes, trabajar arduamente en mi empleo y obedecer la ley va en mi propio interés, pero ninguno de estos hechos es ejemplo de conducta egoísta. La conducta egoísta es la conducta que pasa por alto los intereses de los demás en circunstancias en las que sus intereses no debían desdeñarse. Así, tomar una comida normal en circunstancias normales no es egoísta (a pesar de que definitivamente va en el interés propio); pero serías egoísta si acapararas alimentos mientras otros se están muriendo de hambre.

Una segunda confusión se da entre la conducta por interés propio y la búsqueda del placer. Hacemos muchas cosas porque nos gustan, pero eso no significa que estemos actuando por interés propio. El hombre que continúa fumando aun después de conocer la conexión entre el cigarrillo y el cáncer seguramente no está actuando en su propio interés, ni siquiera según su propio criterio —el interés propio dictaría que dejara de fumar—, y tampoco está actuando de modo altruista. Sin duda, está fumando por placer,

pero esto sólo muestra que la búsqueda indisciplinada del placer y actuar por interés propio son cosas distintas. Reflexionando acerca de esto, Joseph Butler, el crítico más importante del egoísmo en el siglo XVIII, observó: "Lo que hay que lamentar no es que los hombres se preocupen mucho por su propio bien o interés en el mundo actual, sino que no se preocupen lo suficiente".

Tomados en conjunto, los dos últimos párrafos nos muestran que *a)* es falso que todas las acciones sean egoístas, y *b)* es falso que todas las acciones se hagan por interés propio. Cuando nos cepillamos los dientes, por lo menos en circunstancias normales, no estamos actuando egoístamente; por tanto, no todas las acciones son egoístas. Y cuando fumamos, no estamos actuando por interés propio; por tanto, no todas las acciones se hacen por interés propio. Vale la pena hacer notar que estos dos puntos no dependen de ejemplos de altruismo; incluso si no hubiera algo como conducta altruista, el egoísmo psicológico de todos modos sería falso.

Una tercera confusión es la suposición, que aunque es común es falsa, de que una preocupación por el bienestar propio es incompatible con toda preocupación genuina por los demás. Como es obvio que todos (o casi todos) desean su propio bienestar, podría creerse que nadie puede preocuparse realmente por el bienestar de otros. Pero ésta es una falsa dicotomía. No hay ninguna incongruencia en desear que cada quien, incluido uno mismo y otros, sean felices. Ciertamente, a veces nuestros intereses pueden entrar en conflicto con los intereses de otros, y podríamos entonces tener que tomar decisiones difíciles. Pero incluso en estos casos a veces optamos por los intereses de otros, especialmente cuando los otros son nuestros amigos y nuestra fami-

lia. Más importante, sin embargo, es que la vida no siempre es así. A veces podemos ayudar a otros con poco o ningún costo para nosotros. En esas circunstancias, ni siquiera la más grande preocupación por uno mismo nos impedirá actuar generosamente.

Una vez aclaradas estas confusiones, parece haber poca razón para pensar que el egoísmo psicológico es una teoría aceptable. Por el contrario, parece ser decididamente inaceptable. Si observamos la conducta de la gente con un criterio amplio, veremos que mucha es motivada por el interés propio, pero dista mucho de ser toda. En realidad, podría haber una fórmula sencilla, aún no descubierta, que explicara toda la conducta humana, pero ésta no es el egoísmo psicológico.

5.5. EL ERROR MÁS PROFUNDO DEL EGOÍSMO PSICOLÓGICO

El análisis anterior puede parecer despiadadamente negativo. Si el egoísmo psicológico es tan obviamente confuso y si no hay argumentos aceptables a su favor, podría preguntar el lector, ¿por qué tantas personas inteligentes se han sentido atraídas por él? Es una buena pregunta. Parte de la respuesta es el impulso casi irresistible hacia la simplicidad teórica. Otra parte es la atracción de lo que parece ser una actitud realista y deflacionaria hacia las pretensiones humanas. Pero hay una razón más profunda: mucha gente ha aceptado el egoísmo psicológico porque le parece *irrefutable*, y en cierto sentido tiene razón. Aunque en otro sentido, la inmunidad de la teoría a toda refutación es su defecto más profundo.

Para explicarme, permítaseme contar una historia (verdadera) que podría parecer apartada de nuestro tema. Hace

algunos años, un grupo de investigadores al mando del doctor David Rosenham, profesor de psicología y derecho de la Universidad de Stanford, fueron admitidos como pacientes en varios hospitales psiquiátricos. El personal de los hospitales no sabía que hubiera nada especial en ellos; creyeron que los investigadores eran pacientes comunes. Los investigadores querían ver cómo los tratarían.

Los investigadores eran perfectamente normales (lo que quiera que eso signifique), pero su simple presencia en los hospitales hizo suponer que padecían trastornos mentales. Aunque se comportaron normalmente —no hicieron nada para fingirse enfermos— pronto descubrieron que todo lo que hacían era interpretado como señal del trastorno mental que se había anotado en sus hojas de admisión. Cuando se descubrió que algunos de ellos tomaban notas, se hacían entradas en sus registros tales como “el paciente se enfrasca en una conducta escritora”. Durante una entrevista, un “paciente” confesó que aunque de niño había estado muy cercano a su madre, al crecer se encariñó más con su padre: un giro normal. Pero esto fue interpretado como prueba de “relaciones inestables en la niñez”. Hasta sus protestas de que eran normales fueron tomadas en contra de ellos. Uno de los pacientes verdaderos los previno: “Nunca le digan al doctor que están bien. No les creerá. Eso se llama una ‘fuga hacia la salud’. Díganle que todavía están enfermos, pero que se están sintiendo mucho mejor. Eso se llama perspicacia”.

Ninguno de los miembros del personal del hospital descubrió el engaño. En cambio, a los pacientes reales les pareció transparente. Uno de ellos dijo a un investigador: “Tú no estás loco. Estás haciendo una revisión del hospital”. Y así era.

¿Por qué los médicos no se dieron cuenta? El experimento reveló algo acerca de la fuerza de una suposición

controladora: *una vez aceptada una hipótesis, todo se puede interpretar en su apoyo*. Una vez que la suposición controladora fue que los falsos pacientes tenían trastornos mentales, no importaba cómo se comportaran; cualquier cosa que hicieran sería interpretada para adaptarla a la suposición. Pero el “éxito” de esta técnica no probó que la hipótesis fuese verdadera. En todo caso, fue señal de que algo estaba equivocado.

La hipótesis de que los falsos pacientes tenían perturbaciones mentales era errónea porque *no se podía poner a prueba*. Si una hipótesis pretende decir algo objetivo acerca del mundo, entonces debe haber algunas condiciones imaginables que puedan verificarla, y algunas que concebiblemente puedan refutarla. De otro modo, no significa nada. Si, por ejemplo, la hipótesis es que todos los cisnes son blancos, podemos mirar cisnes para ver si alguno es verde, azul o de algún otro color. Y aunque no encontráramos ningún cisne verde o azul, sabemos *cómo sería* encontrar alguno. Nuestra conclusión debe apoyarse en los resultados de estas observaciones. (De hecho, hay algunos cisnes negros, así es que esta hipótesis es falsa.) Asimismo, suponemos que alguien dice: “Shaquille O’Neal no puede entrar en mi Volkswagen”. Sabemos lo que esto significa, porque podemos imaginar las circunstancias que lo harían cierto y las circunstancias que lo harían falso. Para probar el enunciado, llevamos el auto al señor O’Neal, lo invitamos a subir y vemos lo que sucede. Si resulta de un modo, el enunciado es verdadero; si resulta del otro, el enunciado es falso.

Debería haber sido posible para los médicos examinar a los falsos pacientes, mirar los resultados y decir: “Un momento, esta gente no tiene nada malo”. (Recordemos que los falsos pacientes se comportaban normalmente, no fin-

gían ningún síntoma psiquiátrico.) Pero los médicos no estaban actuando de este modo: para ellos, *nada podía ir en contra la hipótesis de que los "pacientes" estaban enfermos*.

El egoísmo psicológico participa del mismo error. Una vez que se convierte en la suposición controladora de que toda la conducta se realiza por interés propio, todo lo que sucede puede ser interpretado para adecuarse a esta suposición. ¿Y qué? Si no hay una pauta de acción o de motivación concebible que cuente en contra de la teoría —si ni siquiera podemos imaginar lo que sería un acto desinteresado—, entonces la teoría está vacía.

Por supuesto, hay una forma de eludir este problema, tanto para los médicos como para el egoísmo psicológico. Los médicos podrían haber identificado alguna forma razonable de distinguir entre personas mentalmente sanas y personas enfermas; entonces podrían haber observado a los falsos pacientes para ver a qué categoría pertenecían. De modo similar, cualquiera que esté tentado a creer en que el egoísmo psicológico es verdadero, podría identificar alguna manera razonable de distinguir la conducta motivada por el interés propio de la que no lo está, y entonces ver cómo la gente de hecho se comporta y ver en qué categorías caen tales acciones. Por supuesto, cualquiera que hiciera esto vería que la gente está motivada de muchos modos. Las personas actúan por codicia, enojo, lujuria, amor y odio. Hacen cosas porque están temerosas, celosas, curiosas, felices, preocupadas e inspiradas. Algunas veces son egoístas y otras generosas. A veces, como Raoul Wallenberg, son incluso heroicas. Ante todo esto, la idea de que no hay sino un solo motivo no puede sostenerse. Si el egoísmo psicológico se sostiene de una manera en que se le pueda probar, los resultados de la prueba serán que la teoría es falsa.