

LOS SIETE PILARES DE LA NATURALEZA HUMANA. UNA CRÍTICA A LA TEORÍA DE ELECCIÓN RACIONAL POR INTERMEDIO DEL ANÁLISIS DE LOS GRANDES DESAFÍOS EVOLUTIVOS

Thiago Perez Bernardes de Moraes¹

Colaborador con la Revista de Derecho y Ciencia Política de la Facultad de Derecho - UNMSM.

SUMARIO: *Introducción. 1.- La teoría de la elección racional y críticas convencionales. 2.- Psicología evolucionista y teoría social. 3.- Los siete principales desafíos sociales evolutivos y la teoría de la elección racional. 3.1. Protección personal. 3.2. Protección contra enfermedades. 3.3. Filiaciones. 3.4. Estatus. 3.5. Adquisición de pareja. 3.6. Retención de pareja. 3.7. Cuidados parentales. 4.- Consideraciones finales. 5.- Referencias Bibliográfica.*

¹ El autor es analista político y profesor de derecho y ciencias sociales. Es un investigador de la Universidad Argentina John Fitzgerald Kennedy en el área de la psicología Thiagomo-raessp@hotmail.com

RESUMEN

La teoría de la elección racional es el lastro del individualismo metodológico de la economía política y su influencia no ha quedado restringida a este campo, al revés, ha avanzado hacia las demás ciencias sociales. Sin embargo, la teoría por veces parece tener baja adherencia a la realidad. Sobre todo por no elucidar el origen de la formación de las preferencias. En contraste, la teoría evolucionista al dedicarse a los aspectos proximales y distales del comportamiento, ha desarrollado importantes insights acerca la formación de las preferencias y estrategias sociales. Identificamos a los 7 principales problemas evolutivos: 1) evitar daños físicos; 2) evitar enfermedades; 3) hacer amigos; 4) ascender socialmente, 5) adquirir pareja sexual; 6) retener la pareja, 7) cuidar a la familia. Analizamos los efectos que estos desafíos tuvieron en la composición de los módulos cognitivos y de las respuestas adaptativas. A lo que parece, la racionalidad como propuesta por la teoría de la elección racional, no parece ser capaz de producir buenas soluciones para los problemas presentados.

Abstract

The rational choice theory is the ballast of methodological individualism from political and economic influence was not restricted to this field, on the contrary, advanced to the other social sciences. However, the theory sometimes appears to have low adherence to reality, especially not to elucidate the origin of formation of preferences. In contrast, the evolutionary theory to devote himself to the proximal and distal aspects of behavior, developed important insights into the formation of preferences and social strategies. Identify the 7 major evolutionary problems: 1) avoid injury; 2) avoid diseases; 3) make friends; 4) climb social status; 5) acquire sexual partner; 6) retain the partner; 7) bear the burden of care to the family; We analyze the effect that these challenges had on the composition of cognitive modules and adaptive responses. Apparently, rationality as proposed by the theory of rational choice, doesn't seem capable of producing optimal solutions to the issues proposed.

Palabras clave: teoría de la elección racional, psicología evolutiva, desafíos evolutivos, adaptaciones psicológicas.

INTRODUCCIÓN

La teoría de la elección natural se ha tornado hegemónica en los abordajes de la economía neoclásica y tal influencia ha migrado también para el campo de las demás ciencias sociales. La teoría se basa en un individualismo metodológico y prevé que los agentes son dotados de informaciones perfectas y trazan sus estrategias visando maximizar el costo y disminuir la carga de manera auto interesada. Los individuos para realizaren las elecciones, estratifican todas las opciones existentes y a *posteriori* eligen la opción de tipo optima y como son consistentes las elecciones, ellas son inflexibles, o sea, el agente siempre hace la misma elección (en contra a los demás).

Sin embargo, la teoría es objeto de dura críticas, sobre todo en lo que dice respecto a su aparente baja adherencia a la realidad. Los teóricos de la elección racional no dan larga inteligibilidad acerca del origen de las preferencias, en el límite, ellos definen que como la economía poco sabe sobre la formación de las preferencias, lo más útil es suponer que los agentes son maximizadores auto interesados.

En el lugar de la teoría de la elección racional, proponemos que la psicología evolucionista tiene *insights* útiles para la comprensión de la formación de las preferencias y también para una serie de comportamientos sociales. La clave del pensamiento evolucionista es de que las mismas presiones de la selección natural y sexual que componen nuestra morfología, nos proporcionaron también inclinaciones comportamentales adaptativas. Eso porque en esa lectura el cerebro es compuesto por una serie de módulos mentales que surgieron para ejecutar respuestas funcionales a los problemas adaptativos recurrentes en el paisaje donde ha evolucionado la especie humana.

Identificamos siete desafíos que podemos definir como centrales en la evolución de la especie humana: 1)evitar daños físicos; 2)evitar enfermedades; 3) hacer amigos; 4)ascender socialmente; 5)adquirir pareja sexual; 6)retener la pareja; 7) cuidar a la familia. Analizamos el efecto que estos desafíos tuvieron en la composición de los módulos cognitivos y de las respuestas adaptativas. A lo que parece, la racionalidad como propuesta por la teoría de la elección racional, no parece ser capaz de producir soluciones del tipo óptimas para los problemas propuestos.

1.- LA TEORÍA DE LA ELECCIÓN RACIONAL Y CRÍTICAS CONVENCIONALES

Un problema clásico común a toda la ciencia social gira alrededor de cómo las personas formulan sus decisiones y preferencias (Buchanan y Tullock, 1965; Baert, 1997). En ese sentido una serie de abordajes recientes ha usado *insights* de la teoría de la elección racional, sin embargo, a lo que parece tal teoría mismo trayendo consigo algunos resultados consistentes, no puede captar los matices esenciales de la vida social real (Pescosolido, 1992). La teoría de la elección racional es el principal ingrediente del individualismo metodológico propio de la economía neoclásica. Ese abordaje se ha tornado hegemónica no solo en el campo de la economía política, sino también en las otras ciencias sociales como en la sociología (Coleman, 1994, Young, 1997), ciencia política (Downs, 1957; Buchanan y Tullock, 1965; Stigler, 1971; Olson, 1971; Shepsle, 2006), relaciones internacionales (Levy, 1997; Goldsmith y Posner, 2000; Guzman, 2007), criminología (Cornish y Clarke, 1986; Clarke y Felson, 1993; Nagin y Paternoster, 1993) y derecho (Ulen, 1994; Posner, 1998; Hadfield, 1998; Keohane, 2002).

La teoría promueve un individualismo metodológico donde todos los fenómenos sociales pueden ser explicados en términos de racionalidad, o sea, se entiende que los individuos balizan todas las acciones visando maximizar la ganancia y disminuir las pérdidas. El argumento teórico se basa en un esquema filosófico bastante pobre (y se vale principalmente del utilitarismo de Jeremy Bentham), que postula que el agente es movilizado por el impulso de ahorrar y negociar de manera permanente. La teoría prevé también que el agente siempre es capaz de elegir, no importando ni el proceso social ni las vías psicológicas que tengan puesto la preferencia en curso y ni la cantidad de opciones, el agente siempre debe tomar la decisión de tipo óptima en el sentido de maximizar la utilidad. Eso porque, con base en el conocimiento de todas las opciones los individuos supuestamente estratifican en orden preferencial todas las elecciones y siempre eligen la más lucrativa y menos onerosa (Muramatsu y Bianchi, 2006). El objetivo del análisis no es entender pura y simplemente el comportamiento individual, pero sí suponer que el comportamiento de toda la sociedad representa la suma del comportamiento de todos los individuos (racionales). En ese sentido los economistas encaran la sociedad como un mecanismo económico lo cual tiene una lógica que no lo es apenas previsible,

sino también matemáticamente calculable. Es como si la vida fuera un juego entre máquinas calculadoras programadas con objetivos y datos homogéneos en una visión que desconsidera los orígenes de las motivaciones, la manera como los actores sociales han tenido sus informaciones limitadas por las vías institucionales y como la interacción social dentro de las redes sociales de relacionamiento ejerce efecto en el individuo.

La mayoría de los teóricos de la racionalidad no elucida cual la fuente de este supuesto *modus operandi* maximizador de la utilidad. Otros teóricos de la racionalidad ven la misma como resultante de un condicionamiento psicológico. Hay también presupuestos de que todos los agentes tienen el mismo nivel de información, que es de tipo óptima, y pronto balizan en igual medida sus elecciones, sin embargo, hay que considerar el mundo actual, altamente complejo, el acceso a informaciones y a otros tipos de capitales de manera asimétrica, así, es impensable que todos los individuos son igualmente informados.

Mismo los presupuestos de la racionalidad habiendo migrado para las demás ciencias sociales y la noción de maximización de la utilidad en ese sentido ser bien acepta, las evidencias empíricas indican que hay una gama de motivos para la acción humana que extrapolan los límites de la racionalidad, como es el caso de la buena voluntad y de las acciones altruistas. Esa noción de racionalidad es discrepante de la realidad, pues ella hace al egoísmo auto interesado parecer algo normal y universal mientras cualquier acción que sea contra preferencial, la hace parecer un gran absurdo (Sen, 1969).

En lo general ese abordaje prevé que todos los individuos tienen información igual y perfecta acerca del mercado y con bases en estas formulan sus decisiones económicas siempre de manera perfecta. Como la racionalidad de todos los sujetos de los individuos es consistente, los individuos al revés de experimentaren más de una opción, cuando confrontados con el mismo problema siempre terminan por hacer la misma elección. Por más simple que sea el argumento, los economistas se justifican diciendo que la economía poco sabe a respecto de cómo las preferencias son formadas, de esta manera, lo más conveniente es que se presuman las posturas humanas como invariantes (Becker, 1976).

2.- PSICOLOGÍA EVOLUCIONISTA Y TEORÍA SOCIAL

La psicología evolucionista para el comportamiento representa el suceso de la biología evolutiva dentro del estudio del comportamiento humano. En contraste con la teoría de la elección racional, este abordaje tiene como foco principal el origen de la formación de las preferencias de los agentes. El epicentro de este abordaje es la premisa de que todos los organismos vivos evolucionaron para comportarse de manera a elevar la ventaja evolutiva. En ese sentido, cognición, motivación y comportamiento son íntimamente interconectadas, ya que todos son vectorizados por el sistema neurobiológico y este así como todos los otros sistemas ha surgido en respuesta a las presiones de selección natural. Podemos comprender entonces todo el aparato neurobiológico como un todo compuesto de muchas adaptaciones proyectadas para resolver problemas recurrentes en el periodo ancestral. El papel de la psicología evolutiva en este contexto, es formular preguntas sobre como los sistemas psicológicos se desarrollaron y cual su relación proximal y distal con el comportamiento social contemporáneo (Griskevicius, Saad y Kenrick, 2013; Moraes, 2013a).

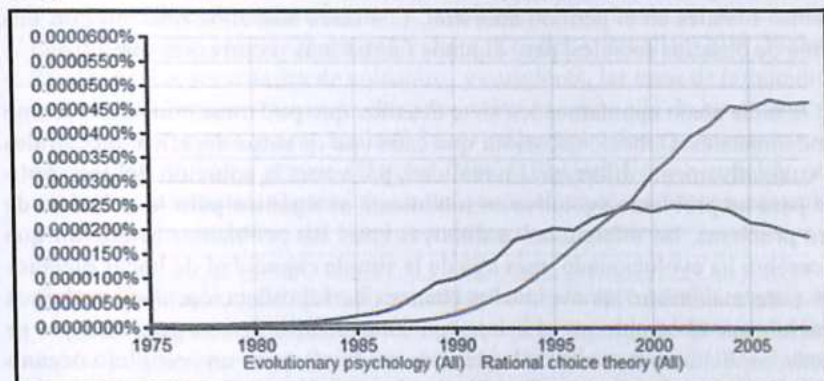
Una visión importante del punto de vista evolutivo es que el cerebro es un órgano biológico que ha evolucionado con los principios de la selección natural y es movilizado por causas proximales y distales. Eso quiere decir que, mismo consciente de las acciones, los individuos no tienen acceso consciente al origen de las motivaciones. Un hombre, por ejemplo, puede alegar que le gustaría comprar un auto de lujo por tener ese accesorios personalizados y un poder de aceleración que lo hace sentir bien, todavía, un auto de lujo proporciona no apenas eso, sino también un medio de elevar el capital social y consecuentemente el valor en el mercado matrimonial, lo que proporciona acceso a más parejas sexuales y de mejor cualidad, aumentando el potencial reproductivo (lo que aumenta la ventaja evolutiva), (Griskevicius, Saad y Kenrick, 2013).

La ventaja evolutiva es impulsada por la actividad de los sistemas motivacionales. Cualquier sistema de estos incluye: 1) un modelo para reconocimiento de determinada clase de amenazas o oportunidades ambientales; 2) estados motivacionales y fisiológicos destinados a movilizar recursos relevantes; 3) reglas cognitivas concebidas para analizar los *trade-offs* inherentes de varias acciones; 4) conjunto de respuestas formuladas a fines de responder las ame-

nazas u oportunidades vectorizadas por los inputs ambientales. Cada sistema es vectorizado por una especie de gatillo inconsciente y también puede tener efectos incidentales, eso porque determinado comportamiento puede servir a más de un objetivo (Ridley, 1997; Berreby, 1999; Komter, 2010; Kenrick, Griskevicius, Neuberg y Schaller, 2010).

Figura 1

Comparación histórica de 1975 a 2008 de la frecuencia de palabras clave en libros



Fuente: Google Ngram Viewer.

El gráfico indica que el ascenso del número de publicaciones de libros que traían uso de los términos ligados a la teoría de la elección racional (rational choice theory) tiene su plató a fines de la década de 1990 y alrededor del año 2003 vuelve a sufrir una tenue disminución. Por otro lado las publicaciones con términos ligados a la psicología evolucionista (evolutionary psychology) tuvieron un gran ascenso a lo largo de la década de 1990, lo que ha llevado este a superar la frecuencia de publicaciones del libro que traían términos ligados a la teoría de la elección racional. En este trabajo consideramos estos indicadores como positivos, pues como aferimos, por un lado la teoría racional trae déficits insuperables a respecto de la comprensión del comportamiento humano en el mundo real, por otro, la psicología evolutiva ofrece una gama explicativa capaz de sanar la mayoría de los ángulos conocidos de la teoría de la elección racional.

3.- LOS SIETE PRINCIPALES DESAFÍOS SOCIALES EVOLUTIVOS Y LA TEORÍA DE LA ELECCIÓN RACIONAL

Cuando nos referimos a la ventaja evolutiva, nos volvemos siempre hacia la sobrevivencia y la reproducción, todavía, hay de considerarse que distintos problemas evolutivos tuvieron que ser superados para promover sobrevivencia y reproducción entre los individuos. Siendo los seres humanos animales sociales, hay de considerarse que como tales, enfrentaron recurrentes problemas sociales en el periodo ancestral. Los seres humanos lidiaron con una gama de desafíos sociales, pero algunos fueron más recurrentes que otros.

En la tabla abajo apuntamos los siete desafíos que podemos considerar como fundamentales. Debemos observar que cada uno de estos desafíos ancestrales es cualitativamente diferente. En realidad, por veces la solución del tipo óptima para un problema evolutivo es totalmente antagónica para la solución de otro problema, las diferencias cualitativas entre los problemas señalizan que el cerebro ha evolucionado más allá de la simple capacidad de hacer elecciones para maximizar las eventuales chances de reproducción. Así, podemos concluir que el cerebro no es apenas un solucionador de uso general (que se queda implícito en la teoría de la elección racional), pero un complejo órgano evolucionado para la resolución de desafíos evolutivos. Siendo así, la noción económica de racionalidad describe una serie de supuestas propensiones comportamentales humanas, duras, universales y inflexibles. Sin embargo, tal patrón comportamental como veremos a lo largo del texto se muestra como total antagónico a las respuestas adaptativas vectorizadas por la selección natural.

Tabla 1. Principales desafíos sociales del período pleistoceno.

Evitar daños físicos – protección contra enemigos y predadores	Evitar enfermedades – curar infecciones, no contraer enfermedades.	Hacer amigos – tener buena relación con otros individuos
Alcanzar status social – adquirir respecto de los demás individuos	Adquisición de un compañero – conseguir suceso reproductivo	Retención del compañero – establecimiento de vínculos longincuos
Cuidados hacia la familia – proteger la prole indefensa	***	***

Fuente: (Mithen, 1994; Waal, 1996; Kenrick, 2010; Pinker, 2011; Griskevicius, Saad y Kenrick, 2013; Xue, 2013).

3.1 Protección personal

A lo largo de la historia de la evolución humana, nuestros ancestrales tuvieron de lidiar con una serie de peligrosos predadores, sin embargo, los propios compañeros humanos representan entre sí la más peligrosa amenaza. Las evidencias arqueológicas indican que el homicidio fuera siempre una práctica recurrente. En larga medida, esa tendencia se reproduce, aún con más fuerza, en el mundo moderno. Durante el siglo XX, guerras y genocidios resultaron en una media de dos millones de muertes por año. En ese sentido, los seres humanos son inclinados a buscaren sus elecciones, protección contra terceros (Neuberg, Kenrick y Schaller, 2011, Pinker, 2011). En las sociedades de colectores y cazadores, las tasas de homicidios son también razonablemente elevadas, visto que más allá de las amenazas internas del propio grupo, los individuos están expuestos a serias amenazas advenidas de otros grupos (Damon, 1990). Eso nos lleva a concluir que violentos conflictos dentro y fuera del grupo siempre estuvieron presentes en el paisaje evolutivo del hombre y de los demás primates.

Como la amenaza de daño físico intencional siempre ha sido recurrente en el escenario evolutivo humano, es probable que dos adaptaciones funcionales sean presentes en el sistema de protección personal: 1) la capacidad de detectar características de otros individuos que le puedan causar daño intencional; 2) una activación de respuestas cognitivas y efectivas tras la percepción de riesgo que facilitan la fuga y o la remoción de la amenaza implícita (Axelrod y Hamilton, 1981; Becker, Kenrick, Neuberg, Blackwell y Smith, 2007, Schaller y Neuberg, 2008, Shapiro, Ackerman, Neuberg, Manerm Becker y Kenrick, 2009). En general amenazas a la seguridad física no solo provocan una respuesta afectiva negativa, sino llevan a una emoción específica, el miedo. Esa respuesta afectiva específica está asociada con la activación de determinadas cogniciones en la memoria de trabajo y en general fue proyectada para incentivar una manera específica de acción: la fuga. La encuesta en psicología social en este sentido ha relacionado la incidencia del miedo y la amenaza en la sociedad a las respuestas socialmente indeseables, como aumento del nivel de prejuicios, funcionales para la lógica ancestral. Ese resultado contraría una larga tradición de encuestas acerca del prejuicio en el ámbito de las ciencias sociales. Tradicionalmente se ha apuntado que el prejuicio sería pura y simplemente

una evaluación negativa de un grupo y sus miembros, sin embargo, ahora esa perspectiva se muestra simplista visto que la comprensión de cualquier prejuicio social demanda la comprensión de la amenaza específica que se dan cuenta los actores sociales y de cómo la reacción emocional específica es accionada.

Considerando que durante una gran parte de la historia evolutiva las mujeres fueron colectoras que se dedicaban a los hijos, con relación a los hombres, las mujeres desarrollaron una mayor aversión a los riesgos. Eso considerando que hombres más que mujeres se exponen a peligros, como en la caza o en la guerra. En ese sentido, mujeres presentan más miedo que los hombres en la mayoría de las situaciones de riesgo y al contacto con animales nocivos (Prokop y Fancovicová, 2013, Moraes, 2013 ab).

En suma, el sistema de protección personal funciona con diferente intensidad en hombres y mujeres, y también en las diversas edades. En la teoría de la elección racional no hay ninguna inteligibilidad sobre esas diferencias, en el límite, los individuos son vistos como maximizadores equivalentes, igualmente motivados. La teoría tampoco explica el porqué de algunos individuos intervinieren pesado en artículos de seguridad mientras otros no lo hacen, visto que, si todos los individuos supuestamente toman decisiones del tipo óptimas cuanto a la preservación de recursos, la decisión de adquirir o no artículos de seguridad sería extremadamente homogénea entre las poblaciones.

3.2 Protección contra enfermedades

Estimase que enfermedades infecciosas fueron presiones selectivas importantes durante la historia de la especie humana. En respuesta a esta presión siempre recurrente hacia la evolución biológica, surge un complejo sistema inmunológico para combatir enfermedades e infecciones. Hay también otra adaptación con el mismo modelo que es de cuño psicológico que incide en una inclinación comportamental inmunológica donde los individuos largamente balizan sus acciones buscando evitar enfermedades. Dicho sistema es activado por huellas que sugieren la presencia de agentes patogénicos en los otros individuos y en el ambiente. Las adaptaciones funcionales

de este sistema psicológico en parte mantienen en curso comportamientos socialmente introvertidos, como la esquivas y la baja tolerancia hacia terceros. En el periodo de gestación las mujeres demuestran una hipertrofia en la actividad del sistema psicológico a partir del primero trimestre de embarazo, cuando el desarrollo del feto es sensible, las mujeres pasan a evitar alimentos que puedan contener agentes patogénicos y todavía, se vuelven más xenófobas (Dessler, 2009, Hamamura y Park, 2010, Lienard, 2011).

En las mujeres es aún más intensa la sensación de asco, dicha sensación ha sido útil para balizar diversos comportamientos que podrían poner la salud en riesgo, como ingerir carne podrida (Prokop y Fancovicová, 2013). Por el hecho que las mujeres se han inclinado menos que los hombres a asumir riesgos, su expectativa en todo el mundo es mayor que la de los hombres (Moraes, 2013b).

Estudios empíricos revelaron adherencia también de la influencia de este sistema en la preferencia por líderes físicamente atractivos. Al comparar datos de elecciones en el mundo real y experimentos de laboratorios, hay apoyo a la hipótesis de que la preferencia por líderes físicamente atractivos está ligada a la prevención de enfermedades, eso porque, en los distritos electorales donde las amenazas de enfermedades fueron más elevadas, los físicamente atractivos fueron más propensos a ser electos. Experimentalmente, dejar los individuos preocupados con informaciones sobre las enfermedades, los lleva a valorar más los líderes físicamente atractivos. Evolutivamente el mecanismo es bastante claro, cuando el individuo prefiere un líder físicamente atractivo, posiblemente él está dando preferencia a alguien con salud, lo que no irá traer ningún tipo de contagio para el grupo llevando hacia una elevación de la aptitud evolutiva (White, Kenrick y Neuberg, 2013).

Sistemas de protección personal contra enfermedades tienen funcionamientos y sentidos distintos, sin embargo, poseen algunos rasgos en común, lo que nos permite categorizarlos como sistemas de gestión de amenaza, en la tabla abajo presentamos los rasgos comunes entre estos dos sistemas.

Tabla 2. Rasgos comunes entre el sistema de protección personal y el sistema de protección contra enfermedades

Son dominios altamente especializados.	Promueven cascadas coordinadas de respuestas adaptativas.
Ambos pueden generar diagnósticos sobre la interpretación de los estímulos que pueden inferir amenaza.	Son sensibles a los contextos que connotan vulnerabilidad y amenazas específicas.

Fuente: (Neuberg, Kenrick y Schaller, 2011).

Por estos mecanismos generaren diagnósticos falsos, por veces, son desencadenadas costosas (hablando de energía), cascadas de respuestas adaptativas, pero que no lo son funcionales. Eso, en contraste con la teoría de la elección racional, torna el individuo altamente susceptible al error y también al establecer posiciones de tomada de decisión distantes del padrón de tipo optimo de maximización de la utilidad.

La teoría presupone que en todos los momentos el individuo estará actuando de igual manera maximizadora, sin embargo, la sensibilidad del sistema de amenazas es sensible a determinados contextos y situaciones, lo que puede llevar el individuo a realizar elecciones contra preferenciales. Xenofobia, prejuicios, estigmatización y otras facetas del comportamiento humano que guardan adherencia con el sistema de gerenciamiento de amenazas, no tienen inteligibilidad alguna en el alcance de la teoría de la elección racional.

3.3 Filiaciones

Los seres humanos son seres sociales que siempre vivieron en grupos. La sobrevivencia en ese sentido entre nuestros ancestrales estaba íntimamente relacionada a manera con que las coaliciones eran formadas y mantenidas por los individuos. Eso considerando que aliados representaban seguridades en lo que concierne a la alimentación, seguridad y también acceso al enseñamiento de habilidades valiosas. El sistema de filiaciones continúa a ser valioso en los días de hoy, lo que hace que los individuos dediquen bue-

na parte de su tiempo a estrategias y juegos sociales. El sistema de filiación es activado por pistas de terceros, cuando amistades son amenazadas y el individuo puede ser socialmente rechazado (Cacioppo y Hawkley, 2009).

En ese sentido, en el mundo moderno las políticas sociales son como un epifenómeno de esa tendencia humana de compartir recursos de manera social. Si la propensión a donar es biológicamente adaptativa, en verdad, una menor cantidad de glucosa (un indicativo de hambre) tendería a llevar el individuo hacia un estado de mayor sensibilidad a la equidad y por consecuencia una mayor identificación con programas y políticas sociales. Para testear esa máxima los científicos políticos Lene Aaroe y Michael Petersen usaron un nivel de glucosa en la sangre como un indicador fisiológico de hambre, en un estudio donde los individuos eran aleatoriamente llevados a consumir bebidas endulzadas con edulcorante artificial y bebidas endulzadas con azúcar. El estudio ha demostrado que los individuos con tasa más reducida de glucosa en la sangre apoyaban de manera más fuerte el bien estar colectivo (Aaroe y Petersen, 2013). Este parece ser uno de los “engranajes” del sistema de filiación.

El módulo de detección de trampa en ese punto tiene amplio papel en la coordinación social como una adaptación cognitiva primitiva ligada a las alianzas y a la dominancia social (Cummins, 1999). La lógica es que cuando un organismo inflige el pacto de altruismo recíproco, reduce las chances de sobrevivir, en consecuencia, consigue interferir menos en la formación del pool genético de la especie. En contramano, si todos fuesen egoístas al revés del altruismo, no habría ayuda de ninguna de las partes, lo que imposibilitaría cualquier tentativa de vivir en grupo. Hay por lo menos tres características identificables funcionales para neutralizar la acción de los aprovechadores: 1) los organismos se encuentran frecuentemente; 2) los organismos distinguen entre los organismos ya vistos y los no vistos; 3) organismos se acuerdan de los individuos y también del tratamiento ofrecido por los mismos. En esa lógica quien es recíproco, coopera, aumenta las posibilidades de recibir ayuda para uno mismo. Nuestros ancestrales homínidos desarrollaron esas tres interfaces, pues la evolución les ha legado módulos sofisticados de reconocimiento facial y memoria para interacciones sociales. Eso por un lado lleva nuestra especie a ser sensible

al altruismo recíproco y por otro nos posibilita tener una especie de contabilidad social, donde estratificamos los individuos (Trivers, 1971, Axelrod y Hamilton, 1980, Ridley, 1997).

En contraste la teoría racional propone que los actores sociales viven en un ciego egoísmo, donde todas las transacciones comerciales adquieren carácter impersonal, no importando si la misma es efectuada para con un amigo, un pariente, o un desconocido. Si toda tomada de decisión fuera pautada ciegamente en la maximización de la utilidad, ningún lastro de altruismo recíproco podría formarse, ya que los actores sociales no harían elecciones contra preferenciales costosas (como dar regalos), o realizar favores, lo que imposibilitaría al otro individuo responder recíprocamente.

Las estrategias para adquisición de amigos y adentrar en alianzas casi siempre envuelve costos que no son superados por las posibles ganancias, todavía, envuelve beneficios considerados si entendemos que las amistades funcionan como puentes para realización de necesidades adaptativas, como garantizar seguridad personal o acceso a los alimentos. La alta inclinación humana para interacciones sociales demuestra que los humanos, más que egoístas maximizadores son estrategias sociales que buscan maximizar la aptitud inclusiva muchas veces a través de decisiones contra preferenciales.

3.4 Estatus

Los seres humanos no son apenas pro- sociales, sino también son inclinados a buscar estatus social. Eso porque ser respetado por los demás siempre ha traído beneficios. Eso también comprende a los otros primates. Babuinos dominantes, por ejemplo, consiguen una mayor feta en la división de los alimentos. Así como chimpancés machos dominantes se aparean con las hembras más deseables del grupo (Teillaud, 1986, Wall, 1996). Entre seres humanos, individuos con mayor estatus social detienen mayores vías de influencia social, acceso más facilitado a una mayor cantidad y calidad de parejas sexuales, mejor prestigio y acceso a otros recursos. El modus operandi del sistema de estatus trae señales de prestigio y dominancia social, como relaciones de rivalidad, productos que traen aptitud al portador (Yeh, Musolf y Edwards, 1997, Miller, 2000).

En ese sentido una serie de acciones humanas tienen como substrato inconsciente la necesidad de ascender socialmente, eso es visible inclusive en las acciones que tienen apariencia altruista, como en el Kula, uno de los sistemas económicos más complejos del planeta. El sistema es basado en una grande corriente de donaciones que ocurren entre un círculo de sociedades tradicionales. Todavía, es visible que mismo en esta relación, los jefes tribales entran en competencia para aferir quien puede donar la mayor cantidad de recursos, eso porque, a los individuos que donan más recursos les es conferida la fama de benevolente, lo que ad hoc les atribuye estatus social (Damon, 1990, Komter, 2010).

La indicación de aptitud no solo entre humanos, sino también en otras especies exige un costoso desperdicio de recursos. En el caso de humanos en la sociedad contemporánea, esta necesidad es suplida por la oferta de bienes de consumo caros y que detienen poder simbólico de generar distinción al portador. Como el caso del Kula, el individuo adquiere más estatus social cuando efectúa mayores donaciones, sin embargo, del punto de vista de la racionalidad económica está siendo contraproducente. En el límite, el individuo descrito por la teoría de la elección racional sería muy fallo en cumplir con cualquier de las demandas necesarias para la adquisición de estatus social.

3.5 Adquisición de pareja

La adquisición de una pareja sexual tal vez sea un de los desafíos selectivos más importantes, ya que es en esta arena donde se deciden cuales son los alelos que dejarán marcas para la posterioridad. Como en cualquier otra especie, entre los *homo sapiens* el apareamiento envuelve una variedad de comportamientos. El sistema y adquisición de parejas responde a la presencia de actores sociales reales o imaginarios del sexo opuesto (en el caso de heterosexuales). Sin embargo, hombres y mujeres son diferentes, por eso, señalizan de manera diferente. Todavía, hay una grande asimetría entre las preferentes sexuales de hombres y mujeres. Por cuenta de la carga parental (tal como en la teoría de Robert Trivers), la mujer es más selectiva que el hombre. Por eso, los hombres más que las mujeres están dispuestos a esforzarse más por conseguir aparear.

En esa perspectiva es interesante el dimorfismo implícito entre los géneros y la inclinación observable en perceptiva transcultural con respecto a la edad matrimonial. En todas las culturas hombres prefieren mujeres más jóvenes como pareja y mujeres prefieren hombres más viejos. Eso es corroborado tanto por Survey, como por el análisis de los datos cuanto a la edad del matrimonio de hombres y mujeres en los diversos países del mundo. Por ser un padrón universal, apenas la cultura como un elemento estructurante por si sola es limitada para explicar las razones de esta discrepancia.

Sin embargo, evolutivamente, la ventaja evolutiva es nítida en el lastro de tales elecciones: 1) hombres prefieren mujeres más jóvenes pues ellas detienen mejores capacidades reproductivas; 2) mujeres prefieren hombres más viejos pues generalmente estos en relación a los más jóvenes detienen más estatus social y la posesión de capitales, lo que proporciona mayor capacidad de arcar con la carga de la inversión parental y del cuidado matrimonial (Buss, 1989, 1995, Moraes, 2013a).

Del punto de vista de la teoría de la elección racional, no hay ninguna inteligibilidad cuanto a la discrepancia entre hombres y mujeres por la preferencia de edad de la pareja, por otra parte, del punto de vista racional la única capacidad a ser evaluada es la capacidad del potencial pretendiente traer recursos. Sin embargo, si todos fuesen “racionales” tendríamos un escenario bastante dicotómico con agentes que valoran los demás que poseen recursos, todavía, ninguno de los agentes sociales iría despendar estos recursos en señalizaciones ni tampoco compartir.

3.6 Retención de pareja

Para los seres humanos y para otros primates como los gibones, la elevación de la aptitud evolutiva ha involucrado durante toda la evolución no solo el desafío del apareamiento sino también lo de la retención de la pareja. El sistema de retención de parejas involucra comportamientos positivos direccionados a mantener la relación y también para gerenciar amenazas de potenciales concurrentes románticos. No es el sistema de cuidados parentales que nos motiva a tener hijos (quien lo hace es el sistema de adquisición de pareja), el apenas estimula los individuos a portarse de manera a garantizar a los individuos de la familia atención, recursos y cuidados.

Los celos en ese sentido son una adaptación evolutiva para proteger total o parcialmente la pareja de otros potenciales contactos románticos. Tanto para hombres o mujeres, los celos son: 1) una emoción proyectada para señalar amenazas dentro de una relación valorada; 2) es disparado por la presencia de rivales intersexuales más deseables; 3) una emoción funcional contra la infidelidad y el abandono; 4) en general la pareja con menor valor en el mercado matrimonial tiene más celos en la relación.

Tabla 3. Celos adaptativos en hombres y mujeres.

Hombres son más sensibles a los señales de infidelidad sexual, por cuenta da incerteza de la paternidad y de la posibilidad de pérdida de recursos reproductivos	Mujeres más que los hombres son más sensibles a los señales de infidelidad emocional, eso porque ese tipo de infidelidad pone en riesgo el compromiso del hombre y de sus recursos	Mujeres son más celosas y inseguras con respecto a la belleza de las demás mujeres
Hombres son más angustiados y inseguros con respecto a rivales sexuales con más recursos y estatus	Hombres casados tienen más celos de sus compañeras si ellas son físicamente más atractivas	Mujeres casadas tienen más celos de los maridos que detienen más recursos y/ o estatus social
Hombres a lo que parece se tornan más celosos durante el período de ovulación de la pareja, período cual la infidelidad sexual de la pareja puede ser costosa a los recursos del hombre por cuenta de la incerteza da paternidad	Hombres más que las mujeres parecen tener mayor capacidad de memoria y de reconstitución intuitiva de infidelidad sexual por parte de la pareja	Mujeres más que los hombres parecen tener mayor capacidad de memoria y reconstitución intuitiva de infidelidad emocional por parte de la pareja
Al descubrir la infidelidad, hombres, más que las mujeres, tienen mayor dificultad en perdonar la infidelidad cuando es de cuño sexual	Al descubrir la infidelidad, mujeres, más que los hombres, tienen mayor dificultad en perdonar la infidelidad cuando esta es de cuño emocional	***

Fuente: (Buss, 1999; Buss y Haselton, 2005; White ,Kenrick y Neuberg, 2013).

Si la teoría de la elección racional baliza de hecho el comportamiento humano en todas las acciones, es improbable que haya diferencias tenues entre el comportamiento de celos entre hombres y mujeres. Si la preocupación es únicamente con la expectativa de ganancia, no hay porque un hombre sentir más celos de una mujer atractiva o tener más dificultad en perdonar una traición de cuño sexual, ya que no hay valores económicos involucrados. Por otra parte, del punto de vista racional, mejor sería si los individuos, tanto hombres como mujeres, no se involucrasen en relaciones, ni tampoco trazar estrategias para retener la pareja ya que vivir juntos puede representar repartimiento de recursos, algo que en última instancia es contra preferencial. En cambio, la psicología evolucionista demuestra que la discrepancia entre celos de hombres y mujeres es sobre todo funcional si pensadas como respuestas a los desafíos evolutivos que fueron discrepantes entre los géneros.

3.7 Cuidados parentales

Estudios de sociedades tradicionales demuestran que los niños sin ambos los padres son menos propensos a sobrevivir y cuando lo hacen, tienen mayor dificultad de ascenso social y difícilmente pueden adquirir lo mismo respecto que otros individuos que poseen padres y madres. El sistema de parentesco es activado por miembros de la familia, sobre todo los más vulnerables y también por pistas de semejanza, como vivir juntos o tener objetivos comunes. En la sociedad moderna los individuos continúan a gastar una gran cantidad de tiempo, energía y recursos financieros para arcar con la carga parental, eso es por ejemplo, lo que sustenta la demanda por una serie de productos, como pañales, mamaderas, ropas de niños, bicicleta, games, aranceles de escuelas y facultades, entre muchos otros (Griskevicius, Saad y Kenrick, 2013).

Estimativas demuestran que un 27% de los niños del pasado evolutivo no sobrevivieron al primer año de vida y un 47,5% no ha logrado sobrevivir a la pubertad. Esos números representan altísima presión selectiva que por veces es ignorada por psicólogos evolutivos y por otros científicos sociales. En comparación con otros grandes primates, la mortalidad infantil del período pleistoceno fue más o menos semejante a la evidenciada en oran-

gutanes, bonobos y potencialmente más elevada si comparada con gorilas y chimpancés.

En igual medida de la teoría de la historia de la vida, las adaptaciones que fueron concebidas en respuesta a las presiones evolutivas generaron medios para reducción de la elevada mortalidad infantil (Volk y Atkinson, 2013).

Considerando el enorme gasto de recursos financieros que demandan los hijos, si los individuos se hubiesen portado conforme la teoría de la elección racional, la decisión de tipo óptima sería la de tener o no hijos. ¿En ese sentido, siendo todos los individuos igualmente maximizadores, porque los individuos tienen hijos si tenerlos representa desvíos de recursos indispensables? Si todos los individuos fuesen maximizadores extremos, los individuos no solo buscarían evitar hijos, pero cuando los tuviesen iban a descuidar lo máximo posible de los recursos. Vide que humanos nacen bastante frágiles y dependientes, es una *conditio sine qua non* para la existencia de la especie que los padres ad hoc arqueen con todos los costos (que son contra preferenciales). En suma, cuanto al principal desafío, que es cuidar de la prole, así cuanto a los demás seis problemas adaptativos, la teoría de la elección racional no ha mostrado ninguna adherencia a las posibles respuestas evolutivamente sustentables.

4.- Consideraciones finales

La teoría de la elección racional a pesar de gozar de bastante prestigio, mostrase frágil frente a las críticas más rigurosas, y con baja adherencia al mundo real. En contraste, la teoría evolutiva al concentrarse tanto en los aspectos distales como proximales, nos permite entender de manera más robusta como se forman las inclinaciones comportamentales y como se forman las preferencias.

En el lugar de un egoísta maximizador la selección natural ha forjado una capacidad comportamental mucho más compleja, eso porque cada uno de los siete grandes desafíos evolutivos compuso módulos especializados para resolución de estos problemas. En suma, la teoría de la elección racional propone

que somos individuos altamente preocupados en maximizar la utilidad como un fin en sí mismo, en otro sentido, la psicología evolutiva propone que humanos son inclinados a maximizar aptitud evolutiva. Proponemos que el modelo de racionalidad económica sea substituido por el abordaje de la psicología evolucionista, visto que esta puede tornarse inteligible la mayoría de las brechas que la teoría de la elección racional no se preocupa en responder la teoría, que es ganancia para los economistas y también para los demás científicos sociales.

5.- REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- Aarøe, L., & Petersen, M. B. (2013). Hunger Games: Fluctuations in Blood Glucose Levels Influence Social Welfare Support. *Psychological Science*, Forthcoming.
- Axelrod, R., & Hamilton, W. D. (1981). The evolution of cooperation. *Science*, 211(4489), 1390-1396.
- Baert, P. (1997). Algumas limitações das explicações da escolha racional na Ciência Política e na Sociologia. *Revista Brasileira de Ciências Sociais*, 12(35).
- Becker, D. V., Kenrick, D. T., Neuberg, S. L., Blackwell, K. C., & Smith, D. M. (2007). The confounded nature of angry men and happy women. *Journal of personality and social psychology*, 92(2), 179.
- Berreby, D. (1999). The hunter-gatherers of the knowledge economy (pp. 70-79). Butterworth-Heinemann, Woburn, CA, USA.
- Buchanan, J. M., & Tullock, G. (1965). The calculus of consent: Logical foundations of constitutional democracy (Vol. 100). University of Michigan Press.
- Buss, D. M. (1989). Sex differences in human mate preferences: Evolutionary hypotheses tested in 37 cultures. *Behavioral and brain sciences*, 12(1), 1-49.
- Buss, D. M., & Haselton, M. (2005). The evolution of jealousy. *Trends in Cognitive Sciences*, 9(11), 506-507.
- Cacioppo, J. T., & Hawkley, L. C. (2009). Perceived social isolation and cognition. *Trends in cognitive sciences*, 13(10), 447-454.
- Christakis, N. A., & Fowler, J. H. (2009). *Connected: The surprising power of our social networks and how they shape our lives*. Hachette Digital, Inc.
- Clarke, R. V. G., & Felson, M. (Eds.). (1993). *Routine activity and rational choice* (Vol. 5). Transaction Books.
- Coleman, J. S. (1994). A rational choice perspective on economic sociology. *The handbook of economic sociology*, 2, 166-180.
- Cornish, D. B., & Clarke, R. V. (Eds.). (1986). *The reasoning criminal: Rational choice perspectives on offending*. New York: Springer-Verlag.

- Cummins, D. D. (1999). Cheater detection is modified by social rank: The impact of dominance on the evolution of cognitive functions. *Evolution and Human Behavior*, 20(4), 229-248.
- Damon, F. H. (1990). *From Muyuw to the Trobriands: transformations along the northern side of the Kula Ring*. Tucson, Arizona: University of Arizona Press.
- Dessler, G. (2009). *A framework for human resource management*. Pearson Education India.
- Dodds, P. S., Harris, K. D., Kloumann, I. M., Bliss, C. A., & Danforth, C. M. (2011). Temporal patterns of happiness and information in a global social network: Hedonometrics and Twitter. *PloS one*, 6(12), e26752.
- Downs, A. (1957). An economic theory of political action in a democracy. *The Journal of Political Economy*, 65(2), 135-150.
- Fiske, S. T. (1992). Thinking is for doing: portraits of social cognition from daguerreotype to laserphoto. *Journal of personality and social psychology*, 63(6), 877.
- Goldsmith, J., & Posner, E. (2000). *Moral and Legal Rhetoric in International Relations: A Rational Choice Perspective*. U Chicago Law & Economics, Olin Working Paper, (108).
- Greitemeyer, T., Kastenmüller, A., & Fischer, P. (2013). Romantic motives and risk-taking: an evolutionary approach. *Journal of Risk Research*, 16(1), 19-38.
- Guzman, A. T. (2007). *How international law works: a rational choice theory*. Oxford University Press.
- Hadfield, G. K. (1998). An expressive theory of contract: from feminist dilemmas to a reconceptualization of rational choice in contract law. *University of Pennsylvania Law Review*, 146(5), 1235-1285.
- Hamamura, T., & Park, J. H. (2010). Regional differences in pathogen prevalence and defensive reactions to the "swine flu" outbreak among East Asians and Westerners. *Evolutionary psychology: an international journal of evolutionary approaches to psychology and behavior*, 8(3), 506.
- Haviland, W., Prins, H., Walrath, D. & McBride, B. (2011). *Principios de Antropología*. (2a ed.). São Paulo: Cengage Learning
- Kanazawa, S. (2002). Bowling with our imaginary friends. *Evolution and Human Behavior*, 23(3), 167-171.
- Kenrick, D. T., Griskevicius, V., Neuberg, S. L., & Schaller, M. (2010). Renovating the pyramid of needs contemporary extensions built upon ancient foundations. *Perspectives on Psychological Science*, 5(3), 292-314.
- Kenrick, D. T., Saad, G., & Griskevicius, V. (2013). Evolutionary Consumer Psychology: Ask not what you can do for biology, but.... *Journal of Consumer Psychology*.

- Keohane, R. O. (2002). Rational Choice Theory and International Law: Insights and Limitations. *The Journal of Legal Studies*, 31(S1), S307-S319.
- Komter, A. (2010). The evolutionary origins of human generosity. *International Sociology*, 25(3), 443-464.
- Levy, J. S. (1997). Prospect theory, rational choice, and international relations. *International Studies Quarterly*, 41(1), 87-112.
- Lienard, P. (2011). Life stages and risk-avoidance: status-and context-sensitivity in precaution systems. *Neuroscience & Biobehavioral Reviews*, 35(4), 1067-1074.
- Lima, G. (2008). *Economia, dinheiro e poder político*. Editora Ibepex.
- Miller, G. (2000). Mental traits as fitness indicators: Expanding evolutionary psychology's adaptationism. *Annals of the New York Academy of Sciences*, 907(1), 62-74.
- Mithen, S. (1994). Technology and society during the Middle Pleistocene: hominid group size, social learning and industrial variability. *Cambridge Archaeological Journal*, 4(01), 3-32.
- Moraes, T. P. B. (2013a). ¿ Por qué los hombres presentan un comportamiento más agresivo que las mujeres?. Por una antropología evolutiva del comportamiento agresivo. *Nómadas. Revista Crítica de Ciencias Sociales y Jurídicas*, 37(1), 93-111.
- Moraes, T. P. B. (2013b). Além do crime e das grades verde amarelas. Um estudo biopsicossocial sobre o crime no Brasil a partir da análise da população carcerária brasileira. *Derecho y Cambio Social*, 34(1), 1-28.
- Moraes, T. P. B. D., & Torrecillas, G. L. D. S. (2013). Por uma nova economia política: notas críticas à teoria neoclássica, ao Direito Econômico e à política econômica. Uma contribuição epistemológica para os preceitos de administração pública no contexto da globalização contemporânea. *Revista de Direito Público e Economia*. Belo Horizonte, V.11, n.41, p.227-240.
- Nagin, D. S., & Paternoster, R. (1993). Enduring individual differences and rational choice theories of crime. *Law and Society Review*, 467-496.
- Neuberg, S. L., Kenrick, D. T., & Schaller, M. (2011). Human threat management systems: Self-protection and disease avoidance. *Neuroscience & Biobehavioral Reviews*, 35(4), 1042-1051.
- Olson, M. (1971). Increasing the incentives for international cooperation. *International Organization*, 25(4), 866-874.
- Pescosolido, B. A. (1992). Beyond rational choice: The social dynamics of how people seek help. *American Journal of Sociology*, 1096-1138.
- Pinker, S. (2011). *The better angels of our nature: Why violence has declined*. Penguin. com.
- Posner, R. A. (1998). *Rational choice, behavioral economics, and the law*. Stan-

ford Law Review, 1551-1575.

- Prokop, P., & Fančovičová, J. (2013). Self-Protection Versus Disease Avoidance. *Journal of Individual Differences*, 34(1), 15-23.
- Ridley, M. (1997). *The origins of virtue*. Penguin UK.
- Schaller, M., & Neuberg, S. L. (2008). Intergroup prejudices and intergroup conflicts. *Foundations of evolutionary psychology*, 399-412.
- Sen, A. (1969). Quasi-transitivity, rational choice and collective decisions. *The Review of Economic Studies*, 36(3), 381-393.
- Sen, A. (1990). Rational behaviour. J. Eatwell, MM & N. P (Eds.), *The New Palgrave: Utility and probability*, 198-216.
- Shapiro, J. R., Ackerman, J. M., Neuberg, S. L., Maner, J. K., Becker, D. V., & Kenrick, D. T. (2009). Following in the wake of anger: When not discriminating is discriminating. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 35(10), 1356-1367.
- Shepsle, K. A. (2006). Rational choice institutionalism. *The Oxford handbook of political institutions*, 23-38.
- Simon, H. A. (1973). Organization man: rational or self-actualizing?. *Public Administration Review*, 33(4), 346-353.
- Stigler, G. J. (1971). The theory of economic regulation. *The Bell journal of economics and management science*, 3-21.
- Teillaud, P. (1986). Strategies alimentaires et statut social chez le sanglier en captivité. *Behavioural processes*, 12(4), 327-347.
- Trivers, R. L. (1971). The evolution of reciprocal altruism. *Quarterly review of biology*, 35-57.
- Ulen, T. S. (1994). Rational Choice and the Economic Analysis of Law. *Law & Social Inquiry*, 19(2), 487-522.
- Volk, A. A., & Atkinson, J. A. (2013). Infant and child death in the human environment of evolutionary adaptation. *Evolution and Human Behavior*.
- Waal, F. (1996). Macaque social culture: development and perpetuation of affiliative networks. *Journal of Comparative Psychology*, 110(2), 147.
- White, A. E., Kenrick, D. T., & Neuberg, S. L. (2013). Beauty at the Ballot Box Disease Threats Predict Preferences for Physically Attractive Leaders. *Psychological Science*, 0956797613493642.
- Xue, M. (2013). Altruism and reciprocity among friends and kin in a Tibetan village. *Evolution and Human Behavior*.
- Yeh, S. R., Musolf, B. E., & Edwards, D. H. (1997). Neuronal adaptations to changes in the social dominance status of crayfish. *The Journal of neuroscience*, 17(2), 697-708.
- Young, L. A. (Ed.). (1997). *Rational choice theory and religion: Summary and assessment*. Routledge.