



UNIVERSIDAD DE CHILE
FACULTAD DE FILOSOFÍA Y HUMANIDADES
ESCUELA DE POSTGRADO

LA TRIADA OSCURA Y EL MECANISMO DE DETECCIÓN DE TRAMPOSOS:
UNA APROXIMACIÓN DE LA PSICOLOGÍA EVOLUCIONISTA A LA
ARQUITECTURA COMPUTACIONAL DEL ENGAÑO

Tesis para optar al grado de Magister en Estudios Cognitivos

CAROLINA TRINIDAD HERNÁNDEZ VILLAR

Profesor Guía:
Guido Vallejos Oportot

Santiago de Chile, año 2014

Agradecimientos:

El presente trabajo formó parte del Proyecto Fondecyt 11200095 “Bases para una filosofía cognitiva de la lógica” y no podría haber sido realizado sin la motivación y guía del profesor Guido Vallejos, quien supo sembrar en esta investigadora la ansiedad de conocer, apelando a referencias específicas y con un rigor poco frecuente en el desarrollo de propuestas y explicaciones. Debo reconocer en él su paciencia, su visión, la capacidad de concretar ideas muy difusas, y sobre todo la empatía demostrada hacia mis planteamientos, que a veces parecían venir de mundos extraños.

Otro referente importante en la realización del presente trabajo fue el profesor Alejandro Ramírez. Su amabilidad y disposición a escuchar fueron clave en la realización de este trabajo. Mención aparte merece María Inés Borjes, siempre gentil, oportuna y dedicada.

Mis compañeros de trabajo y amigos aportaron ideas, apoyo moral, e incluso presión. Muchos han sido indispensables, aunque no pueda enumerarlos acá. Destaco el aporte de mis compañeros de magister, quienes me hicieron recuperar la fe en el compartir como forma de hacer crecer el conocimiento. Tienen mención especial Juan y Denisse, con quienes estuve más vinculada en esta etapa final.

Pepe y Adelma, aunque pasen los años, siguen proporcionando ayuda emocional y práctica. Son el puntal de lo que soy y un reflejo del camino a seguir. Los diálogos desafiantes con Fernando construyeron propuestas e ideas que enriquecieron esta tesis; su humor y paciencia ilimitada dieron el tiempo y el espacio para realizarla, y su compañía transformó el trabajo en un placer más.

TABLA DE CONTENIDO:

INTRODUCCIÓN	1
CAPITULO I	8
1.1.- CONTEXTUALIZACIÓN DEL PROBLEMA DEL ENGAÑO Y AUTOENGAÑO	8
1.1.1 <i>Psicopatía</i> :	11
1.1.2 <i>Narcisismo</i> :	18
1.1.3 <i>Maquiavelismo</i> :	23
1.2 RELACIÓN ENTRE MAQUIAVELISMO, PSICOPATÍA Y NARCISISMO:	28
1.3 TRIADA OSCURA: EL CONCEPTO	30
CAPITULO II	38
2.1 PSICOLOGÍA EVOLUCIONISTA: ANTECEDENTES BÁSICOS	39
2.2 PSICOLOGÍA EVOLUCIONISTA E HIPÓTESIS DE CONTENIDO GENERAL Vs. ESPECÍFICO.	42
2.3 INTERCAMBIO SOCIAL Y ALTRUISMO RECÍPROCO	47
2.4 ALTRUISMO RECÍPROCO: EVIDENCIA EMPÍRICA	52
CAPITULO III	58
3.1 RECIPROCIDAD E INTERCAMBIO SOCIAL	58
3.2 HACIA LA BÚSQUEDA DEL MODELO DE ARQUITECTURA COMPUTACIONAL DE LOS MECANISMOS DE ENGAÑO.	60
3.3 ALTRUISMO RECÍPROCO, ENGAÑO Y AUTOENGAÑO	63
3.4 AUTOENGAÑO Y MECANISMO DE DETECCIÓN DE TRAMPOSOS	68
3.5 AUTOENGAÑO Y CARACTERÍSTICAS DEL ENGAÑADOR	73
SINTESIS Y CONCLUSIONES	79
BIBLIOGRAFIA	87

INTRODUCCIÓN

El fraude, la mentira, la trampa y el engaño suelen ser tema de conversación, preocupación y curiosidad, tanto en el mundo académico como en el quehacer cotidiano. Han sido situaciones generalmente abordadas desde las creencias y la moral, la confianza y la reciprocidad en la cual deben sustentarse (o no) las relaciones humanas. Las respuestas obtenidas y esperadas han sido múltiples, pero generalmente centradas en quien rompe ese contrato de reciprocidad. Se le atribuye a este tipo de individuos una actuación que pareciera no susceptible de ser entendida bajo las mismas reglas de comprensión con las que se opera en un contexto de interacción de beneficio mutuo.

Generalmente, a estas personas que se comportan de manera tramposa, aprovechándose de los otros, se les caracteriza, entonces, a partir de la magnificación de los atributos más salientes ante los ojos de un perceptor. Se les asigna rasgos de personalidad que lo sitúan en la concepción de antisocial o alienado, y, cuando esto no es posible, se los define de modo que resultan personas altamente distintivas, casi caricaturizadas: explotadores interpersonales, mitómanos, o representantes públicos inescrupulosos, entre otros. Lamentablemente, la realidad parece ser más compleja que eso, las características mucho más matizadas y las formas de interacción en ocasiones son tan sutiles que resulta difícil su decodificación.

Debido a que el estilo de estos individuos suele ser percibido como explotador interpersonal, tanto parasitario como depredador, y se suele depositar en ellos la responsabilidad de los actos de engaño, se les atribuye a ellos la violación de las reglas del juego, ante las cuales se considera que el engañado no tendría otra posibilidad de reacción. Sin embargo, al analizar los mecanismos de

engaño en interacciones humanas cotidianas, a pequeña y gran escala, se observa que el fenómeno del engaño requiere de la existencia de individuos que cooperan con el explotador, asignando características de bondad, desinterés, integridad y veracidad a conductas y testimonios verbales de éste, cuya finalidad es estrictamente manipuladora.

Barbara Oakley (2007) analiza una serie de casos de interacciones tramposas, de relevancia pública y de sus experiencia personal directa, y propone un modelo explicativo a partir de un mecanismo de base neurofisiológica, al que denomina “control emotivo”, característico de las personas cooperadoras que favorecen y apoyan a los individuos con este perfil. Es este control emotivo, y su patrón de activación neurofisiológica subyacente el que, de acuerdo a la autora, determina que el intérprete del engaño, en este caso el cooperador, asigne características al tramposo que lo hagan confiable ante sus ojos. Este mecanismo pareciera una buena explicación para el engaño, pero no especifica de modo claro una propuesta acerca de la arquitectura cognitiva subyacente, ni especifica si esta última se da a nivel de módulos específicos o de un control generalizado de propósito general.

Debido a que muchos engaños y trampas se dan en interacciones cotidianas y entre personas aparentemente comunes y corrientes, se propone un modelo explicativo para explicar las características del tramposo. Como ciertos rasgos frecuentemente ocurren de modo conjunto y constituyen un perfil característico de comportamiento, surge como propuesta explicativa la denominada Tríada Oscura, compuesta, de acuerdo a lo planteado por Paulhus y Williams (2002), por maquiavelismo, y un patrón subclínico o “normal” de psicopatía y narcisismo. Esta tríada deriva en un comportamiento característico que se relaciona con la presencia, en grados variables, de comportamiento tendiente a la autopromoción, frialdad emocional, duplicidad, y agresividad.

Si las características relativas al comportamiento de este individuo en esas interacciones fuesen claramente decodificables por las personas con las que interactúa (para estos efectos denominados cooperadores), el engaño y la trampa como resultado se hacen menos probables y, efectivamente, las personas manipuladoras no logran su objetivo. Sin embargo, en las interacciones cotidianas se presenta un patrón de comportamiento tramposo/cooperador, en el cual este último opera favoreciendo el comportamiento engañoso del otro, tal y como planteaba Oakley. Es así como el portador de la tríada oscura multiplica y potencia su impacto entre quienes interpretan su conducta, manipulando exitosamente el entorno a su favor.

La psicología evolucionista ha propuesto explicaciones que permiten dar cuenta de distintas situaciones de interacción social, desde una perspectiva centrada en la adaptación, y pretendiendo la búsqueda de mecanismos que contemplan la interacción entre actores. Uno de los mecanismos específicos identificados por Cosmides y Tooby (1992) que intenta dar una explicación es el de *Detección de Tramposos*. Este habría sido una adaptación seleccionada en la etapa evolutiva humana de los cazadores recolectores.

Estos autores consideran que dicho mecanismo, si está bien sintonizado con la compleja red de mecanismos de la arquitectura que interviene, juega un rol crucial en las interacciones sociales cooperativas exitosas. Dicho mecanismo es caracterizado como un módulo de dominio específico que permite realizar tareas inferenciales que requieren condicionales. Una falla en la inferencia podría explicar la no detección del tramposo, por ende, una falla en la reciprocidad.

Dentro del mismo modelo propuesto por la psicología evolucionista, y basado también en la propuesta de mecanismos inferenciales, se propone una explicación relacionada con el Altruismo Recíproco. Este reafirma la importancia de

la detección de tramposos en función de la reciprocidad, ya que las conductas ejercidas por un individuo que favorecen a otro u otros no estarían enmarcadas en el aporte individual a la supervivencia del grupo, sino en un contrato implícito de correspondencia futura. En este contexto, es importante la detección del engaño, ya que esta involucra una falla en la reciprocidad implícita futura.

De lo anterior se deduce que existen situaciones en las cuales, ante una tarea donde debiese aparecer una relación mutuamente beneficiosa, se produce una de trampa y engaño. Esto ocurre porque el manipulador exhibe conductas características relativas a un interés específico del cooperador, en un contexto particular; éste último, a su vez, las interpreta como acorde a la regla social de mutuo beneficio, y le asigna las características positivas anteriormente mencionadas. En este contexto, los mecanismos fisiológicos descritos por Oakley no son suficientes para evidenciar lo que allí ocurre, puesto que la apelación a una estructura mental debiese llevarnos a una situación generalizable a todos los miembros de la especie, mientras que la situación descrita parece tener especificidad de contexto e intereses.

Esta tesis pretende precisar de manera más exhaustiva los procesos cognitivos involucrados en las formas de comportamiento anteriormente descritas. En otras palabras, se trata de especificar, tomando como punto de partida la arquitectura propuesta por los psicólogos evolucionistas, los mecanismos adaptativos, inferenciales, determinados por emociones, que llevarían a creer en otras personas para instaurar relaciones de cooperación que promuevan la supervivencia, y establecer cuál de estos mecanismos determinan una falla en la detección. De este modo, puede incluirse en un marco explicativo más amplio y exhaustivo, que vaya más allá de los procesos fisiológicos involucrados, y trate de profundizar en la arquitectura cognitiva subyacente, y los mecanismos derivados de ella.

La hipótesis de esta tesis fue formulada como sigue: Es posible dar cuenta, en forma coherente y detallada, de procesos cognitivos que determinan las interacciones en las que están involucrados individuos que ostentan las características adscritas a la tríada oscura, en el marco de la arquitectura propuesta por la psicología evolucionista. Esta arquitectura permite enfatizar adecuadamente el rol que desempeñan las emociones y las motivaciones en el funcionamiento (o malfuncionamiento) de una red de mecanismos de propósito específico y, en particular, del mecanismo inferencial de detección de tramposos que subyace a las interacciones cooperativas, sean estas exitosas o frustradas. Esta explicación incluye procesos que ocurren en el tramposo, pero también en el cooperador.

Para examinar la propuesta desde el punto de vista de la psicología evolucionista, el trabajo se organiza del siguiente modo: en el primer capítulo se examinan de manera independiente los tres componentes de la tríada oscura, los cuales, al ser originados y desarrollados en modelos y aproximaciones distintas a la ciencia estándar, deben ser abordados brevemente en esos puntos de vista, que abarcan desde la psicopatología y el ámbito jurídico, hasta el marco socio-histórico en el que cada uno de esos componentes se ha desenvuelto.

El propósito de esta revisión es entender cómo cada uno de estos componentes puede explicar las formas de interacción que conducen al engaño, sin que necesariamente sean entendidas como una interacción anormal, ni desde el punto de vista estadístico ni desde la clasificación de un modelo de salud-patología. Posteriormente, se profundiza y explica la noción de Tríada Oscura, su composición y alcances.

El segundo capítulo presenta las propuestas enmarcadas en el contexto de la Psicología Evolucionista, particularmente las enmarcadas en las nociones de

intercambio social propuestas por Cosmides y Tooby. En una primera sección se aborda el tema de la mente como un conjunto organizado de dispositivos mentales, cada uno de ellos evolucionado como una adaptación a un desafío específico, seleccionado con el fin de resolver problemas adaptativos enfrentados por el ser humano en su entorno natural. Tales dispositivos se articulan en una arquitectura cognitiva compuesta de mecanismos capaces de procesar la información y orientados a metas adaptativas. Se busca establecer si el mecanismo para la detección de tramposos cumple con el criterio de ser un dispositivo psicológico determinado por la evolución.

Una vez esbozada la arquitectura cognitiva evolucionista, se intentará establecer si los mecanismos que componen la arquitectura son de contenido específico o de propósito general. Como resultado de este análisis, se abogará por la primera de ellas, apelando a la idea de una Estrategia Evolutivamente Estable (ESS, por sus siglas en inglés), la cual puede persistir en una población, debido a que produce los resultados de ajuste mayor o igual a estrategias alternativas. En este contexto puede afirmarse que los seres humanos presentan especializaciones de adaptación para el intercambio social. Allí surge el cuestionamiento acerca de cuál es la naturaleza de los mecanismos computacionales relativos al razonamiento humano de los cuales depende ese intercambio particular, y para ello se revisan las tareas utilizadas para dilucidar esa incógnita, como la Tarea de Selección de Wason y sus bases.

Para finalizar este capítulo, se explora como una base para conocer este mecanismo la idea de altruismo recíproco de Robert Trivers, desarrollada como una estrategia de resolución de problemas. En sus textos sobre este tema, este autor pretende demostrar que el modelo para la selección natural de la conducta recíproca puede explicar la función del comportamiento altruista humano, y los detalles del sistema psicológico que subyace a este tipo de comportamiento. Trivers recalca que la detección de tramposos es un elemento clave en la evolución

del altruismo recíproco y, para poder entender este proceso, es necesario hacer una diferenciación entre la trampa evidente y la sutil, ya que en esta última el tramposo se beneficia más de lo que hubiera obtenido del ejercicio de conductas equitativas en términos de consecuencias y resultados.

El tercer capítulo explora de modo más sistemático la noción de Altruismo Recíproco relacionándola con la propuesta de Trivers relativa al engaño y autoengaño. Aquí el autor plantea que tanto información verdadera como falsa puede ser almacenada de forma simultánea en la conciencia inmediata, pero la clave que define el autoengaño es que la información verdadera es preferiblemente excluida de la conciencia. El autoengaño entonces permite el ocultamiento de la mentira, por lo tanto, al ocultarse la mentira a uno mismo, la hace invisible ante los ojos de los otros, produciendo que la verdad sea excluida de la conciencia, relegada al inconsciente.

El trabajo concluye especificando procesos relativos a la arquitectura cognitiva que pueden estar relacionados directamente con los mecanismos de detección de tramposos, particularmente cuando se dan en interacciones cooperativas particulares.

CAPITULO I

1.1.- Contextualización del problema del engaño y autoengaño

En el contexto de la psicología evolucionista, el intercambio social recíproco ha sido la base de la comprensión del modo en que se ha construido la interacción humana. Si bien es motivo de controversia y revisión en diferentes disciplinas el cómo y el porqué de esos patrones de interacción, lo que se observa en las distintas sociedades es un modo de actuar caracterizado por el establecimiento de alternativas de conducta promovidas y permitidas en contextos particulares, y por la reciprocidad como base de estas conductas en interacción. Aquí aparecen, como cabe esperarse, las conductas de transacción e intercambio entre personas.

El valor que se le asigna a estas conductas en la sociedad se relaciona con aquellas situaciones en las cuales las interacciones entre seres humanos se dan de modo cotidiano. Las personas parecen estar naturalmente dotadas para realizar operaciones de intercambio verbal, de modo explícito y directo. Tales operaciones están, además, comprometidas con la supervivencia, del mismo modo en que lo están funciones vitales como la respiración y la búsqueda de alimentos. Aquí nuevamente opera una lógica relativa a la adaptabilidad; las personas que no están capacitadas para interactuar de manera eficiente, quedan excluidas de este intercambio.

A pesar de que entre seres humanos modernos la razón, el intercambio social, el progreso y el beneficio mutuo son importantes determinantes del comportamiento, ha sido un problema tanto para la psicología como para el conocimiento cotidiano la identificación de las claves de actuación de un grupo

especial de individuos. Los individuos de este grupo, a pesar de no estar excluidos o alienados, parecieran no susceptibles de ser entendidos bajo las reglas de comprensión con las que opera la persona promedio. Sus interacciones exhiben una falla en la reciprocidad de la conducta, ya sea en personas que violan de modo sistemático y violento los derechos de los demás, privilegian su propio bienestar hasta ignorar al otro, o convierten a su contraparte en un objeto de manipulación.

El arte y la cultura popular han etiquetado a este grupo de personas con nombres relativos a mitos y autores (como narcisismo o maquiavelismo), o a lo que se han añadido denominaciones directamente relacionadas con las clasificaciones psiquiátricas (psicopatía). Las descripciones que de ellos se hacen son altamente estereotipadas: por un lado atractivos estafadores de ambos sexos; por otro, personas que desprecian a los demás en la misma proporción que se sobrevaloran a sí mismos. Además, el prototípico villano antagonista, generalmente de sexo masculino, es un personaje que suele verse involucrado en conductas de acoso y agresión sexual, asesinatos en serie, o violaciones graves de normas. Paul Babiak (en Babiak and Hare, 2006) destaca lo anterior, afirmando que la realidad, por desgracia, proporciona cierto apoyo a este punto de vista, pero el panorama es un poco más complejo. Muchas veces las conductas inadecuadas no son tan manifiestas ni de alto impacto social, sino más bien se desarrollan en un círculo estrecho y pequeño, como la familia, pareja o entorno laboral, en el cual producen un alto nivel de daño y displacer. Además, en ocasiones las conductas pueden presentar características que las definen como poco confiables o abusivas, pero sin que necesariamente quebranten la ley.

Cuando se analiza en qué medida aportan a este panorama descriptivo las clasificaciones en salud mental, se observa que hasta el siglo XIX sólo se esbozaban clasificaciones más bien sencillas y gruesas, derivadas tanto del sentido común como de una visión religiosa de la realidad: el loco, el malvado, la mujer con fiebre uterina, el poseído. Al hablar de estos perfiles de comportamiento

como enfermedad o trastorno se derivan consecuencias nosográficas ¹ importantes, como situar su estudio en el marco de la medicina y considerar una aproximación investigativa que permita sostener un ejercicio terapéutico acorde con esta idea (Vallejo Ruiloba 2006).

Desde principios del siglo XIX, cuando las enfermedades mentales salen de la simple categoría de alienación, la psicopatía y el narcisismo pasaron a ser temas de estudio en el ámbito de la psicología clínica, y no sólo categorías literarias o artísticas. Los comportamientos asociados a estas definiciones ya no son vistos bajo el prisma de la maldad e inadecuación, sino que pasan a considerarse dentro de las propuestas de enfermedad. El maquiavelismo sólo fue una categoría valórica de origen literario, pero fue entrado el siglo XX cuando se empieza a perfilar como un análisis de la conducta humana en el contexto científico, con el estudio sistemático realizado por Christie y Geis (1970).

En las siguientes subsecciones se examina el concepto de Tríada Oscura, propuesto por Paulhus y Williams (2002) para sintetizar los distintos modelos de comportamiento descritos. Para una mejor comprensión de esta definición, se realiza una conceptualización de sus 3 componentes: maquiavelismo, psicopatía y narcisismo, la relación entre ellos, y cómo la tríada oscura permite agrupar estos 3 conceptos en un patrón de conducta estable, que no necesariamente se encuentra en un marco clínico-patológico. Esto último permite delimitar cómo las interacciones entre personas comunes y corrientes no siempre están caracterizadas por la reciprocidad, ya que ocurren en un marco diferente de intereses y necesidades.

¹ Nosografía: clasificación de las enfermedades mentales

1.1.1 Psicopatía:

La psicopatía como fenómeno ha sido uno de los más estudiados en la historia desde el siglo XIX, y su condición de enfermedad, conducta delictual, o simplemente alienación moral ha sido motivo de larga controversia en este siglo. Las investigaciones abarcan desde la vertiente asociada a la criminalidad y delincuencia, hasta las características propias de los llamados “delincuentes de cuello y corbata”, más frecuentemente encontrados en medios de influencia y poder, y cuyo comportamiento es visto como parte de su rol, e incluso valorado socialmente.

En su texto fundacional, *Traité Médico-Philosophique sur L'alienation mentale*, publicado originalmente en 1801, Pinel hace referencia a personas que no evidenciaban ninguna lesión de la capacidad de comprensión, pero que estaban bajo el dominio de “una furia abstracta e instintiva, como si únicamente las facultades del afecto hubiesen sufrido daño”.

“(…) alienés qui n'offrent a aucune époque aucune lésion de l'entendement, et qui etoient domines par una sorte d'instinct de fureur, comme si las facultés affectives avoient ete seulement lésées” (Pinel 2011, pp.150)

Hasta esa primera definición se creía que toda locura tenía que serlo de la facultad razonadora o del intelecto. Por lo tanto, desde este enfoque inicial, Pinel es el primero en hablar de “locura sin delirio” (*manie sans délire*), es decir, sin confusión de la razón (Pinel, 2011; Millon, Simonsen y Birket-Smith, 1998, en Garrido & López Latorre, 2012). A la definición anterior, Esquirol, discípulo de Pinel, agrega “...donde las pasiones y afectos morales estén pervertidos, desordenados o destruidos...” (Pritchard 1835). Esta definición incluye tanto sintomatología psicopática como narcisista, ya que en ambos casos no se reporta algún tipo de

deterioro intelectual, y se especifica un daño en el manejo y la expresión de las emociones involucradas en la interacción con otros.

En 1835 Pritchard se refiere a la "locura moral" como una perversión mórbida de afectos, inclinaciones, temperamento y hábitos, disposiciones morales² e impulsos naturales, sin que aparezcan trastornos en la inteligencia, o en las facultades de conocer o razonar, y sin la presencia de ilusiones anómalas o alucinaciones (Garrido y López Latorre 2012). Igualmente, los sujetos que la padecen presentan una gran capacidad de mostrar ingenuidad para dar razones con respecto a la excentricidad de su conducta, y de justificar el estado emocional en el cual parecen estar constantemente. Algunos individuos son presuntuosos, deseosos de llevar a cabo todo e incapaces de ser aplicados en alguna actividad; otros son extravagantes y extremadamente inconsistentes en sus opiniones y sentimientos; muchos de ellos son susceptibles, irritables, coléricos, y apasionados; algunos se rigen por el orgullo y la soberbia sin límites, y unos pocos están sujetos a ansiedades vagas o pánico (Pritchard 1835). Esto implica características posibles de asignar a lo que hoy en día se denomina psicopatía, pero también al comportamiento que se atribuye al perfil narcisista.

Cuando se analiza, además de la conducta, la forma de interpretar y reaccionar ante los estímulos del medio, se observa que ésta coincide con la calificación que Pritchard hace acerca de la Locura Moral, ya que este autor asegura que se manifiesta principal o exclusivamente en el ámbito de los sentimientos, temperamento o hábitos, y que en estos casos la moral (dentro de su propia concepción) está extrañamente pervertida o depravada, y el autogobierno se encuentra perdido o muy deteriorado. El individuo, aunque se encuentra capacitado de hablar o razonar acerca de cualquier cosa que se le proponga,

² Es de señalar que para Pritchard, al igual que para sus antecesores franceses, el término "moral" significaba emocional y psicológico, y no significaba lo opuesto de "inmoral". Es decir, se encuadra en el punto de vista nosográfico, distanciándose de la mirada valórica.

presenta dificultades para conducirse con decencia y propiedad en asuntos de la vida cotidiana.

La actualidad de la caracterización de Pritchard descansa en que, como hiciera Pinel, reconoce que en el psicópata no hay perturbación mental, para pasar luego a situar la patología en el terreno de los sentimientos o hábitos (Pritchard 1835). La conclusión es el desprecio y la indiferencia hacia las normas y modos de vida de la sociedad en la que le toca vivir (Garrido y López Latorre 2012), característica ésta más similar al maquiavelismo, es decir, a la caracterización de quien considera a las demás personas como objetos, como medios para conseguir objetivos relevantes sólo para sí mismos. Este hecho tiene particular relevancia para efectos del desarrollo en el tema con posterioridad.

A finales del siglo XIX y comienzos del siglo XX, la psicopatía es vista más bien en función de sus consecuencias para la sociedad, específicamente en la esfera jurídica y forense. De acuerdo a Garrido y López Latorre (2012), en el siglo XX Kurt Schneider en su obra *Las personalidades psicopáticas*, señaló que los psicópatas no sólo se hallaban en las prisiones e institutos psiquiátricos, sino en toda la sociedad, ya que muchas veces eran personas que tenían éxito en los negocios y en la vida social mundana, ostentando incluso posiciones de poder en la política. A pesar de lo anterior, Schneider sigue poniendo el énfasis de la psicopatía en lo delictual y criminal, y en la frialdad con la que aborda el llamado psicópata su acción fuera de los marcos de la ley y contraria a los valores.

En contraposición, Mirá y López (en Herrera Luque, 1972) hace una consideración acerca de la necesidad de referirse a la psicopatía en términos de la personalidad mal estructurada, disarmonía psíquica, con baja capacidad de adaptación. Herrera Luque reafirma lo anterior, agregando que el sufrimiento del propio individuo y las personas que lo rodean (familia, amigos cercanos,

compañeros de trabajo) definen de mejor manera este tipo de personalidad. Este autor pone énfasis en lo que denomina “singularidad temperamental”, vale decir, una disposición biológica de la personalidad en virtud de la cual este individuo puede ser considerado extraño, extravagante o difícil y, no obstante lo anterior, comunicar su emocionalidad al receptor de tal manera que este último la amplifica, es decir, el receptor (en este caso, el psiquiatra que realiza la entrevista) se contagia con la emocionalidad del relato.

“Hay individuos que, a pesar de toda la galanura y cordialidad que conceden a su trato, despiertan en los desconocidos una sensación de rechazo y hasta de invencible antipatía, como hay otros que, sin hacer mayor esfuerzo, provocan el efecto contrario, comunicándonos, como si fuésemos un diapasón, su alegría, su tristeza, su angustia o su ira” (Herrera Luque, 1972, p.38).

Este último punto, es decir, la existencia de rasgos psicopáticos en personas capaces de una resonancia afectiva normal o elevada, proporciona una clave importante para la comprensión del concepto de tríada oscura, ya que permite entender al psicópata como alguien incapacitado para el amor y la empatía pero, en algunos casos, capaz de transmitir sus emociones.

Kernberg (1984) se distancia aún más de la idea del psicópata o antisocial asociado a la conducta delictual agresiva, al postular la idea de personalidad antisocial de estilo pasivo o parasitario. En este perfil no se manifiesta la impulsividad y la violencia de modo directo, sino que más bien por medio de la explotación de los otros: la violencia en este caso viene dada más bien por la desconsideración, y la falta de reciprocidad, y la concepción de los otros como medios para la autosatisfacción.

Más que una caracterización tipológica, Kernberg plantea esta organización como un continuo, estando el explotador-parasitario en el extremo menos lesivo,

en términos de agresión hacia el otro, y el antisocial como el más pernicioso, ya que considera que puede pasar a llevar los derechos de los demás, someterlos y dominarlos por la fuerza. Dentro de ese continuo de pasividad-agresividad se pueden dar conductas de explotación, mentira, robo, pelea, desafío de la autoridad y el derecho. Los individuos que satisfacen el perfil son intimidadores y beligerantes y presentan una interacción pobre consigo mismos, puesto que necesitan mantenerse activamente dominando a los demás para no ser ellos los sometidos (Capponi 1987). Más que destruir o agredir a los demás, sólo obtienen provecho de ellos, asignándose, además, el derecho de hacerlo, utilizando fuerza y autoridad, o manipulación dependiente.

En la búsqueda de explicaciones más relacionadas con la personalidad en interacción de estos individuos con otros que pueden actuar como cooperadores, aparece una obra cardinal en esta materia: "La máscara de la cordura". Escrita por Hervey Cleckley en 1941, definió mejor los rasgos esenciales del psicópata no criminal. Este autor señala, al igual que sus predecesores, que en estos individuos los procesos de pensamiento lógico se pueden observar en perfecto funcionamiento, y el observador encuentra a través de sus modos de expresión a una persona que, aparentemente, experimenta la vida como él mismo. Al examinar de mejor manera el fenómeno, afirma que el observador o intérprete de la conducta psicopática, luego de prolongar su interacción en el tiempo, nota que algo sugiere un reflejo de una máquina sutilmente construida que puede imitar perfectamente la personalidad humana. Este aparato psíquico funcionando sin problemas reproduce constantemente buen razonamiento, pero también simula apropiadamente emociones humanas normales en respuesta a casi todos los variados estímulos de la vida. Tan perfecta es esta reproducción que nadie que la examina en un entorno clínico puede señalar en términos científicos u objetivos por qué, ni cómo, no es real. Sin embargo, con el tiempo la contraparte llega a saber o sentir que la realidad, en el sentido de la plena, sana vivencia de la vida, no está en esa persona

(Cleckley 1988). El retrato que hace este autor de quien ostenta esta característica es impactante:

(...) The psychopath, however perfectly he mimics man theoretically, that is to say, when he speaks for himself in words, fails altogether when he is put into the practice of actual living. His failure is so complete and so dramatic that it is difficult to see how such a failure could be achieved by anyone less defective than a downright madman or by a person totally or almost totally unable to grasp emotionally the major components of meaning or feeling implicit in the thoughts that he expresses or the experiences he appears to go through. In the actions of his living, then, he confirms our subjective impression, or it might be said that our surmise coincides with the objective and demonstrable facts (Cleckley, 1988, pp 370).³

Cleckley y su obra marcan la pauta para el que se considera en la actualidad, el modelo más aceptado tanto por el mundo científico e investigación, como por el estado del arte en la psicología jurídica y organizacional: el análisis de la psicopatía planteado por Hare (2003, en Babiak y Hare 2006). Dicho estudio, sin regirse por teorías ni modelos explicativos acerca de la mente humana, utiliza como referencia la sistematización de la experiencia, la revisión de expedientes penitenciarios y su relación con las observaciones y entrevistas realizadas, logrando perfilar una serie de características del individuo psicópata.

La forma en la cual Cleckley caracteriza el perfil del psicópata pone énfasis no tanto en los antecedentes criminales como tal, sino que lo asemejan a individuos con los que se puede interactuar en situaciones cotidianas. En efecto,

3 “El psicópata, mientras imita perfectamente la teoría acerca de que es un hombre, es decir, cuando habla de sí mismo en palabras, falla por completo cuando se lo pone en la práctica de la vida real. Su fracaso es tan completo y tan dramático que es difícil ver cómo un fallo de este tipo se podría lograr por cualquier persona menos defectuosa, una persona francamente demente o alguien total o casi totalmente incapaz de captar emocionalmente los principales componentes de significado o sentimiento implícito en los pensamientos que se expresa, o las experiencias por las que parece pasar. En las acciones de su vida, entonces, se confirma nuestra impresión subjetiva, o se podría decir que nuestra suposición coincide con los hechos objetivos y demostrables” (traducción de la autora).

los psicópatas utilizan encanto superficial, manipulación, engaño, intimidación y violencia para controlar a otros y satisfacer sus propias necesidades egoístas. Carecen de conciencia y sentimientos hacia los demás, mostrando sangre fría. Toman lo que quieren y hacen lo que les apetece, violando las normas y expectativas sociales sin remordimiento, culpa o vergüenza. Asimismo, se contextualiza en el hecho de que la mayoría de los psicópatas no son delincuentes, sino más bien sujetos que gracias a su encanto y habilidad para manipular, engañan y arruinan la vida de quienes se asocian personal y profesionalmente con ellos. No obstante, el psicópata tiene la capacidad de usar la violencia cuando el encanto, la manipulación, las amenazas y la intimidación no son efectivos para lograr sus propósitos.

Robert Hare (1996), el más reconocido investigador actual en el ámbito de la psicología criminal, recoge las observaciones de Cleckley y añade, además, la consideración de los llamados “psicópatas de cuello blanco”, es decir, aquellos que por su condición social, o su estatus dentro del mundo laboral, se encuentran en una posición distinta del que tradicionalmente está asociado al mundo de la criminalidad. En su texto, asegura que algunos son trabajadores informales y poco fiables, empresarios depredadores sin escrúpulos, políticos corruptos o profesionales sin ética que usan su prestigio y su poder para victimizar a sus clientes. A pesar de que son igual de egocéntricos, insensibles y manipuladores que el psicópata criminal medio, su inteligencia, historia familiar, habilidades y circunstancias sociales les permiten construir una fachada de normalidad y conseguir lo que quieren con relativa impunidad.

Este autor, utilizando la metodología que se ha mencionado, y a partir de su repertorio experiencial, crea su Escala de Valoración de la Psicopatía (PCL) que, desde su versión de 1991 (PCL-R). se constituyó en el referente del mundo científico en el diagnóstico del trastorno (Garrido y López Latorre 2012). Sus

criterios incluyen características como falta de remordimientos, carencia de empatía, y conducta manipuladora y engañosa (Hare 1996).

En suma, la persona caracterizada por Hare corresponde a un individuo que, incluso saliendo del marco delictual en el que fue caracterizado inicialmente, establece un tipo de relaciones con otros en las cuales la manipulación y el engaño son el eje principal, por lo tanto, carece de reciprocidad en las relaciones interpersonales. En ellos la conducta tramposa no es sólo una alternativa ante situaciones específicas; es la base sobre la que erige su interacción. Lo que resulta llamativo de acuerdo a lo propuesto en este trabajo, es cómo una persona con estas características no es excluida y detectada, sino que muchas veces es valorada y exitosa en interacciones particulares. Se presentan explicaciones para ello más adelante.

1.1.2 Narcisismo:

Este ha sido un término al que desde su origen se le ha asignado una caracterización clínica. Tempranamente es introducido por Freud en su obra *Introducción al Narcisismo* (Freud 1914) para reflejar, desde la teoría psicoanalítica, una explicación relativa a una forma de estructuración de la personalidad, resultante de una etapa específica del desarrollo, cuya característica principal es presentarse como una forma patológica de amor propio.

El narcisista presenta conflictos en el área de las interacciones o sea, en la dimensión dependencia/independencia, (...) pero no logra integrar la capacidad de ser dependiente. Se plantea no necesitando los demás y bastándose a sí mismo. Supone al mismo tiempo que quienes los rodean estaría a su disposición, dadas las habilidades y encantos que posee, y desde luego no tendrá que esforzarse para lograr su complacencia ni servilismo. O sea, su independencia la vive pasivamente (Capponi 1987, pp 261).

Inclinados a exagerar sus capacidades y poderes, transforman fácilmente los fracasos en éxitos. En interacción con los demás están preocupados de ser adulados y admirados, especialmente por aquellos a quienes idealizan. Los demás están a su servicio y muchas veces los explotan con naturalidad sin considerar su necesidad de derechos. El narcisista estima que no debe nunca nada, no depende de nadie, se autoabastece. Sus relaciones afectivas son aparentemente cercanas mientras se sienten adulados, pero se retiran rápida y fríamente en cuanto se sienten cuestionados. Es decir, combinan independencia con pasividad (Capponi 1987).

Autores relacionados al enfoque psicoanalítico son los que dedican la atención inicial a este tipo de trastorno: Kernberg (1984) y Kohut (1971). Estos autores reenfatizan el rol que le cabe al desarrollo de la personalidad, argumentando a favor de las llamadas "heridas narcisistas", esto es, afrentas o carencias sufridas en la niñez. Estas pueden conducir a un estancamiento en el desarrollo esperado para la edad, y un incremento de las expresiones de rabia motivadas por la sensación de vergüenza y afrenta ante otros.

Otto Kernberg (1984) afirma que, en términos generales, quienes presentan personalidades narcisistas tienen muy poca conciencia de enfermedad emocional, a excepción de un sentimiento crónico de vacío o aburrimiento. A esta característica se le agregan algunos rasgos más egosintónicos⁴ como una necesidad desordenada de éxito y admiración de otros, e incapacidad notable para la comprensión intuitiva, empatía, y de carga emocional de los demás.

Aun los narcisistas más inteligentes, cuando utilizan estas características para manejarse dentro de la productividad deseada para mantenerse en funcionamiento, dan evidencias de superficialidad y volubilidad. Estas

⁴ Se refiere a comportamientos valores y sentimientos que están en armonía o son aceptables para las necesidades y objetivos del ego o yo, y son coherentes con los ideales de su autoimagen.

características se hacen más autodestructivas cuando ese narcisismo llega a niveles malignos, ya que la aparente debilidad se enmascara detrás de logros competitivos, y su aparente sensación de logro se refuerza con el sentimiento de triunfo sobre su propio temor y sufrimiento al producirse a los demás.

Una forma alternativa de narcisismo podría implicar la personalidad “como sí”, en donde los individuos que presentan esta caracterización cambian de personalidad acto a acto, hasta que les cuesta identificarse a sí mismos como un yo integrado, interactuando con el otro y consigo mismo mediante una suma de imitaciones (Kernberg 1984). Estas características pueden ser observadas en interacciones cotidianas, sin que se presten a una clasificación clínica que requiera tratamiento u hospitalización.

Kohut (1971) plantea que en la infancia se procura como meta primaria la satisfacción de las necesidades propias, y el individuo se toma a sí mismo como objeto de afecto; el mundo exterior no existe, excepto como forma de complacer sus deseos. De no adquirir una conciencia de sí mismo, al margen de sus necesidades en el individuo adulto, el narcisismo se relaciona con un trastorno profundo de la autoestima del individuo, con una sensación de vacío, falta de iniciativa y una relación desajustada con otros, en el sentido que ciertas formas de concebir la realidad no se ajustan a las esperadas en un adulto. Esto, por tanto, dificultaría la relación con el otro, al no poder visualizarlo como distinto a sí mismo.

En años recientes, las definiciones que consideran al narcisismo como dimensión del carácter, desde una mirada más enfocada en la operacionalización y menos matizada de teoría psicoanalítica clásica, involucraron básicamente los modelos de Millon (en Jonason y Krause, 2013), basándose en categorías de conducta manifiesta, elaboradas por observación simple sistematizada. Esto implica que se sustituye la acepción original por una más descriptiva, que facilita su

detección en situaciones cotidianas.

La definición de Millon asigna al narcisismo características generales como superioridad, dominancia, sentir que es merecedor de derechos, y asumirse como especial y único (Jonason y Krause 2013). En este enfoque el narcisismo ha sido estudiado como un trastorno de la personalidad, tipificado en el eje II de la clasificación multiaxial de la versión del manual DSM IV-TR, referencia oficial para la realización de diagnósticos psiquiátricos. En esta clasificación se espera que un trastorno de la personalidad sea:

“un patrón permanente e inflexible de experiencia interna y de comportamiento que se aparta acusadamente de las expectativas de la cultura del sujeto, tiene su inicio en la adolescencia o principio de la edad adulta, es estable a lo largo del tiempo y comporta malestar o perjuicios para el sujeto (American Psychiatric Association 2003, pp. 524).

En este sentido, la Asociación Psiquiátrica Norteamericana (APA) aclara que poseer rasgos narcisistas o de otro tipo no se constituye en un cuadro nosológico; sólo constituyen trastornos de la personalidad cuando son inflexibles y desadaptativos y cuando causan un deterioro funcional significativo o malestar subjetivo (American Psychiatric Association 2003).⁵

El panorama aparece ligeramente distinto en las correcciones propuestas durante la elaboración del recientemente editado manual DSM 5, en el cual las críticas al DSM IV TR han hecho hincapié en el problema de la superposición de diagnóstico, la falta de una clara frontera entre la normalidad y la anormalidad, el hecho de no tener en cuenta los resultados de la investigación de la personalidad

5 los rasgos de personalidad son patrones persistentes de formas de percibir, relacionarse y pensar sobre el entorno y sobre uno mismo que se ponen de manifiesto en una amplia gama de contextos sociales y personales.

normal, y la falta de estabilidad diagnóstica en el tiempo (Zimmerman et al. 2012), todos problemas relevantes para la definición presente en este trabajo, ya que la concepción de narcisismo relevante para el mismo considera que, efectivamente, la frontera entre la normalidad y la patología es más difusa y compleja de establecer.

Otro problema, para efectos de “despatologizar” la concepción de narcisismo, es la terminología psicoanalítica difícilmente operacionalizable y a veces contradictoria con la que están definidos estos trastornos, tanto en la definición propiamente tal, como en los elementos observables que prestan apoyo empírico al concepto. Aun así, resulta útil como una forma de encapsular la grandiosidad de comportamiento y derecho percibida de un individuo (Jakobwitz y Egan 2006), ya sea en su caracterización clínica como en la definición de un perfil de comportamiento y percepción de la realidad.

Lo anterior se ve reforzado puesto que los clínicos utilizan claramente estos criterios y una tipología narcisista en el diagnóstico y la conceptualización de los pacientes, más allá de su consideración o no como trastorno; es decir, la caracterización narcisista se da independientemente de que se cumpla la cantidad de criterios necesarios para establecer un diagnóstico. (Blais y Malone 2013) Raskin y Terry afirman, en relación con lo anterior, que existe un grupo importante de especialistas del área, para quienes ha sido conceptualizado como una variable de personalidad "normal", caracterizada por el dominio, el exhibicionismo y la explotación, así como los sentimientos de superioridad y derecho⁶ (entitlement) (Raskin y Terry, 1988). Esta variable de personalidad normal puede, por tanto, entrar en un proceso de interacción con el otro, en el cual no rigen las reglas de reciprocidad.

6 Para los efectos de las descripciones correspondientes al narcisismo, se utilizará la traducción “sensación de derecho” para referirse al fenómeno descrito en inglés como “entitlement”, debido a que la traducción literal “entitulamiento” no expresa el sentido de lo que se pretende expresar; algo así como “merecedor de”

El narcisismo se constituye, entonces, en una variante de conducta no sólo aceptada, sino que, en ocasiones, promovida en ciertos contextos de interacción. Pareciera ser algo que permite describir a otra persona, un rasgo más, como hablar de timidez o escrupulosidad. No obstante lo anterior, esta característica presenta un rol fundamental en los contextos de trampa y engaño, precisamente por lo difícil que resulta interactuar con alguien excesivamente centrado en sí mismo. Nuevamente, como se especificó al hablar de la psicopatía, la interacción con portadores de este rasgo produciría, en principio, una detección rápida y sin fallas. En el siguiente subcapítulo se expondrá un constructo que, asociado a este, dará luces sobre el problema expuesto.

1.1.3 Maquiavelismo:

El constructo “Personalidad Maquiavélica” es un síndrome de personalidad compuesto de varias dimensiones, muchas de las cuales coinciden con el comportamiento que, hacia 1515, Maquiavelo afirmaba que se debía exhibir para tener éxito en gobernar y ejercer poder sobre otros. Sin embargo, lo que se asocia comúnmente a la idea de maquiavelismo tiene una connotación moral, más que clínica o jurídica.

Usualmente, la palabra *maquiavélico* se utiliza como sinónimo de ausencia de ética, de indiferencia moral, o de creencia en la premisa de que el fin justifica los medios. Esta visión es común tanto en académicos como en legos, e incluso el maquiavelismo es considerado por el diccionario de la Real Academia Española como un modo de proceder con astucia, doblez o perfidia.

Maquiavelo ha llegado a ser caracterizado como el primer hombre moderno, y sus planteamientos son ampliamente conocidos, no sólo en el ámbito de la cultura política sino también en la cultura popular del siglo XX y XXI. *El Príncipe*, su

obra más conocida, no es la primera que pone de relieve el carácter político del análisis de la personalidad de los líderes, pero es la que más ha persistido en el tiempo. Isaiah Berlin (en Sazo Muñoz 2013) señala al respecto, que las propuestas fueron incluso más allá del alcance previsto por el autor, a tal punto que, por primera vez, se utiliza un nombre propio para la descripción de una corriente político social.

Este autor no sólo describe el comportamiento asociado al liderazgo político, sino que, al analizar las características de las que debe disponer el líder, muestra él mismo lo que Ovejero denomina “personalidad maquiavélica”, pues presenta los indicadores de un síndrome de personalidad racionalista, emocionalmente controlada y muy sagaz para triunfar en las relaciones interpersonales (Ovejero 1987).

El maquiavelismo en el contexto del siglo XX es referido como parte de los temas relativos a la personalidad autoritaria. La razón principal, de acuerdo a Santoyo Velasco y Vásquez Pineda (2004) estriba en el hecho de que la auténtica modernidad muestra sus efectos en la sociedad general en la segunda mitad del siglo XX. En efecto, aunque existen serias discrepancias entre los sociólogos, en general el concepto de modernización hace referencia al de progreso, y esto incluye características como la racionalidad y el control.

De acuerdo a Pinillos, (citado por Ovejero 1987) la mentalidad moderna suele descansar en estos dos pilares: racionalización y secularización, viéndose ambos favorecidos tanto por la industrialización como por la urbanización. Así, se ha dicho que la urbe fomenta la anomia, la frialdad e indiferencia en las relaciones interpersonales, justamente los rasgos típicos de la Personalidad Maquiavélica. Repetidamente se ha encontrado (De Miguel 1966, Christie y Geis 1970, en Ovejero 1997) que son más maquiavélicas las personas provenientes de un medio

urbano que las provenientes de un ambiente rural; asimismo, los jóvenes son más maquiavélicos que los menos jóvenes, los menos religiosos más que los religiosos. En suma, el maquiavelismo sería un producto de la modernidad, y parece existir una fuerte relación entre el grado de modernización y las actitudes básicas que existen en la conducta social y en las relaciones humanas.

Aplicando a los conceptos y descripciones anteriores una mirada desde la comprensión de estructura y rasgos de personalidad, puede decirse que las características ya fueron esbozadas por Maquiavelo en el siglo XVI, pero en la actualidad el maquiavelismo toma su forma más acabada, ya que se ve facilitado y hasta exigido por las modernas estructuras sociales en el campo económico, profesional, etc. Se caracteriza sobre todo por un *pragmatismo interpersonal*, así podemos definir al sujeto maquiavélico como “el que valora a los otros impersonal y amoralmente en términos de la utilidad que pueda extraer de ellos para sus propios fines” (Christie y Geis, 1970). Esto es de gran relevancia para el presente trabajo, ya que permite ubicar al maquiavelismo como un patrón interpersonal de conducta.

Richard Christie y Florence Geis, en los años 60, retoman los textos originales de Maquiavelo y estudian su perfil actual desde una perspectiva tanto teórica como empírica, referida al contexto laboral y económico (Ovejero 1987), considerando la personalidad maquiavélica más desde los procesos mentales que involucra, y la interacción entre estos procesos. Estos autores, a partir del estudio de la personalidad autoritaria, comenzaron a explorar el maquiavelismo para detectar a aquellas personas dotadas para el éxito en la política, en el comercio y en la industria. Así, pues, aunque el maquiavelismo es un modo de interacción interpersonal descrito en el siglo XVI, se ve facilitado y hasta exigido por las modernas estructuras sociales, que promueven valorar a los otros impersonalmente.

Los esfuerzos iniciales de Christie y Geis, afines a los modelos propuestos en los años 70 en psicología, estuvieron orientados fundamentalmente a la creación de instrumentos de evaluación y de detección de características maquiavélicas en aquellos que detentan poder. A partir de textos seleccionados de *El Príncipe*, tratan de responder a la siguiente pregunta: ¿qué características debe tener alguien que es efectivo en controlar a otros? Para resolverla, proponen un modelo para explicar un fenómeno propio de la psicología política de la época: la manipulación. A partir de esto, identifican cuatro características provenientes de la literatura revisada que definen a una persona manipuladora: una pérdida relativa de afecto en las relaciones interpersonales, pérdida de la moral convencional, una distorsión relativa de la realidad (sin llegar a psicopatología) y bajo compromiso ideológico (Santoyo Velasco y Vásquez Pineda 2004).

Este conjunto de características fue el que recolectaron estos autores para el establecimiento de un perfil relativo a las características propuestas (Ovejero 1987). El siguiente paso consistió en construir una escala que midiese esas características. Para ello, tomaron 70 sentencias de *El Príncipe* y de los *Discursos de Tito Livio* y, tras adaptarlas, fueron puliéndolas hasta llegar a la redacción final (Escala Mach IV, tipo Likert). Las áreas medidas en esta escala son las siguientes:

- **Oportunismo y pragmatismo:** incluso las circunstancias históricas en que Maquiavelo escribió *El Príncipe*, muestran claramente esta característica. En efecto, Maquiavelo es encarcelado y luego desterrado tras la caída de la República y la restauración de la Monarquía. Sin embargo, sin escrúpulos ni fanatismo republicano alguno, comienza a estudiar las posibilidades que la nueva escena monárquica le presenta e intenta aprovecharlas con sumo pragmatismo (Ovejero 1987). Esto implica centrarse en las oportunidades que la situación proporciona.

- **Desconfianza en el género humano:** tal vez se trate de una de las características más definitorias de este síndrome. ¿Por qué admite Maquiavelo que el Príncipe puede escalar el poder por la fuerza y luego mantenerlo de la forma que sea, incluso con los medios más duros si fuera preciso? Por su desconfianza en el género humano; no se fía de la gente y menos aún de las masas (Ovejero 1987).

- **El fin justifica los medios:** no importa los medios que se utilicen con tal que lleven al éxito, pues el éxito es para Maquiavelo el único criterio de valoración moral. Lo dice también textualmente: “Procure, pues, un príncipe conservar y mantener el Estado: los medios que empleen serán siempre considerados hermosos y alabados por todos” (Ovejero 1987).

Las características anteriores dan a entender que la personalidad maquiavélica es especialmente apta para tareas de liderazgo (Ovejero, 1987). En este contexto, las situaciones poco estructuradas favorecen más la emergencia de líderes. En términos de Christie y Geis, en tales situaciones los maquiavélicos se sienten empujados a imponer una estructura y a sacar provecho de la situación, es decir, que otra persona haga una actividad que no habría realizado sin la intervención del manipulador y que, evidentemente, esta actividad beneficie a este último (Christie y Geis, 1970).

En suma, el maquiavelismo y la sumatoria de sus rasgos no es más que el reflejo de una sociedad compleja y poco estructurada que demanda ciertas características de personalidad como pragmatismo, frialdad emocional y despreocupación por los intereses del otro como individuo, entre otras. Este reflejo es mejor canalizado en personas que interpretan mejor el espíritu de los tiempos, y sacan provecho de éste para sí. Como se señaló anteriormente, las tareas de liderazgo facilitan este propósito (Ovejero, 1987). Sin embargo, tal relación

depende de la situación; en general las que más favorecen el despliegue de las aptitudes maquiavélicas son las situaciones poco estructuradas. En éstas los maquiavélicos se sienten empujados a imponer una estructura y a sacar provecho de la situación, provocando que otra persona realice una acción en su beneficio (Christie y Geis, 1970).

Desde un enfoque político-social, el maquiavelismo se muestra como una característica no sólo normal y adecuada, sino deseable en ocasiones. En interacciones sociales conviven, sin aparente contradicción, una visión de las interacciones entre personas basada en la cooperación, la reciprocidad y el beneficio mutuo, y otra que se relaciona con el ejercicio del liderazgo, que implica obtener provecho personal en la interacción con otros, aplicando no un sistema común de reglas implícitas, sino un ejercicio discrecional de las mismas. Es allí donde la persona con maquiavelismo sería, efectivamente, el ejecutor de la trampa no detectada. En el apartado siguiente se podrá apreciar como esta característica, en interacción con las anteriores, configura la tríada oscura, con lo que esto implica.

1.2 Relación entre maquiavelismo, psicopatía y narcisismo:

Como se puede observar en los apartados anteriores, la psicopatía y el narcisismo, cuando se los considera a nivel de rasgos y características de personalidad, y sin los criterios de inflexibilidad que presentan al ser cuadros clínicos, muestran un perfil de comportamiento útil para el análisis de las interacciones sociales.

Los llamados psicópatas cicloides, es decir, aquellos que presentan alternancia entre distintos estados de ánimo, tienen el don de despertar en cualquier observador resonancia proporcional, es decir, contagiar con sus estados anímicos a quien interactúa con él. Su afectividad es cálida y fogosa. Su flexibilidad ante las situaciones nuevas será también exagerada, hasta el punto de lucir como oportunistas, carentes de principios o simplemente inmorales. Su proclividad al realismo los impulsa al cinismo (Herrera Luque 1972), es decir, son capaces de obviar aquello que dificulte la consecución de sus fines, por ejemplo, la empatía ante otros.

Otto Kernberg es uno de los primeros en señalar el estrecho vínculo entre psicopatía (definida dentro de los trastornos antisociales) y narcisismo. Afirma que, con independencia del grado de conducta delictiva, o incluso aunque no la haya, desde el punto de vista clínico la primera indicación de la existencia posible de un trastorno antisocial de la personalidad es la presencia de un trastorno de personalidad narcisista, y, por otra parte, este trastorno presenta una línea evolutiva que lo vincula dentro de un mismo continuo al Síndrome de narcisismo maligno y al trastorno de personalidad antisocial de peor funcionamiento. En otras palabras, existen claramente líneas evolutivas, en términos de orden y momento de su aparición, que relacionan los distintos trastornos de personalidad, particularmente a lo largo de un eje de severidad, desde el menos severo, que aparece tempranamente y que, al volverse más rígido, crónico, y matizado de malignidad, produce la emergencia del más severo (Kernberg 1997).

Según Lee y Ashton (2005), quien aborda el tema desde los rasgos o características asociados unos con otros, el narcisismo parece ser distinto en varios aspectos del maquiavelismo y la psicopatía. En primer lugar, el narcisismo no correlacionó con la psicopatía y el maquiavelismo con tanta fuerza como los últimos entre sí. En segundo lugar, el narcisismo se correlaciona fuertemente con la extraversión, mientras que la psicopatía y maquiavelismo mostraron

correlaciones cercanas a cero con ese factor. Por último, el narcisismo correlaciona fuertemente con las facetas de la modestia y la codicia de evitación, pero relativamente débil con las facetas de escrupulosidad y sinceridad ⁷ (Lee y Ashton 2005; Jonason y Krause 2013; Jonason et al. 2013).

Lo descrito en el párrafo anterior perfila al individuo con rasgos narcisistas como más centrado en el mundo exterior, y más propenso a mostrarse de un modo extrovertido. Sin embargo, el maquiavélico y psicópata enfatizan la dimensión explotadora interpersonal, y la mirada del otro carente de empatía. La combinación de esas características permite visualizar a un individuo con quien resulta particularmente complejo involucrarse en situaciones de interacción, ya que está fundamentalmente preocupado de considerar a las personas como objetos, que pueden interactuar de un modo en el cual sus emociones pueden ser contagiosas, pero cuya intención no involucra un intercambio equitativo, sino una consideración de su contraparte como un instrumento, y un énfasis amplificado en sus propias necesidades.

1.3 Tríada Oscura: El concepto

Desde la observación de la frecuencia en la cual estos rasgos ocurren de modo conjunto y constituyen un perfil característico de comportamiento, surge la denominada Tríada Oscura, compuesta, de acuerdo a lo planteado por Paulhus y Williams (2002) por maquiavelismo, y un patrón subclínico o “normal” de psicopatía y narcisismo. Las investigaciones relativas a la interacción de estos 3 componentes

⁷ Los rasgos con los cuales se establecen correlaciones son extraídos de una aproximación teórica al estudio de la personalidad denominada Modelo de los Cinco Factores, la cual es una propuesta taxonómica de rasgos de personalidad, elaborada por Paul Costa y Robert Mc Rae, la cual considera 5 dimensiones amplias: Neuroticismo, Extraversión, Apertura a la experiencia, Amabilidad y Escrupulosidad. Cada uno de estos factores, a su vez, está subdividido en facetas, algunas de las cuales son examinadas en este apartado. Se utiliza frecuentemente debido a la gran cantidad de investigación generada desde la formulación del modelo, y a su validez en investigaciones transculturales.

han logrado salirse del marco clínico para pasar a ser consideradas como parte de lo medido en la población normal, lo que ha enriquecido el análisis de dichos comportamientos, al sacarlos de la constrictión de lo “patológico” o “inadecuado” y contextualizarlo en interacciones comunes y corrientes.

Los abordajes previos del tema, revisados en el subcapítulo anterior, abordaron el tema desde los trabajos citados de Hare (1996, 2003 en español) y el estudio de Christie y Geis (1970) que enfrentan cada una de las manifestaciones aquí propuestas. El aporte que representan en este contexto Paulhus y Williams (2002) es integrarlos en un constructo único y unificador, en el cual aparece la idea anexa de categorías subclínicas. Tales categorías consisten en rasgos de personalidad lo suficientemente aprehensibles para ser notados y caracterizados, pero con criterios insuficientes para ser definidos como clínicos, lo que no permite clasificar a quienes presentan ese perfil como patológicos.

Las interacciones entre portadores de la tríada oscura con otras personas se dan de modo natural. Estos autores interpretan lo anterior enfatizando en la característica humana que permite realizar operaciones de intercambio verbal, de modo comprometido con la supervivencia, de forma tan evidente como realizan funciones vitales. Durante estas interacciones verbales, los individuos denominados tríada oscura presentan una serie de características en su comportamiento, caracterizados por el patrón de personalidad socialmente aversivo anteriormente descrito. Las tres facetas de ese patrón derivan en la presencia, en grados variables, de comportamiento tendiente a la autopromoción, frialdad emocional, duplicidad, y agresividad (Paulhus and Williams 2002).

Paulhus, a través de una serie de estudios, hace referencia a la psicopatía como el lado malvado de la tríada oscura, ya que afirma que la psicopatía subclínica es el componente más fuertemente relacionado con una variedad de

conductas socialmente desviadas, que incluyen el hacer trampa, plagiar, mala conducta (reportada por los propios evaluados), intimidar a otros, y consumir drogas. Esto no es sorprendente, puesto que la psicopatía combina algunas de las características del narcisismo y maquiavelismo, más socialmente permitidos, con tendencias agresivas y antisociales.

Un antecedente notable es que, al ser características subclínicas, la raíz de la destructividad social del sujeto de tríada oscura es perturbadoramente normal, incluso banal. Asimismo, se considera que las características allí descritas son más irritantes que amenazantes, y que sólo la psicopatía subclínica se muestra como dificultosamente adaptativa. Es decir, los sujetos que presentan este perfil son notorios, es poco probable que pasen desapercibidos, pero no serían considerados como particularmente problemáticos o dignos de mención, excepto que incurran en infracciones a la ley o transgresiones morales evidentes (Paulhus and Williams 2002).

Otros autores, como Jonason (2010, 2013) ponen énfasis en aspectos de la tríada oscura, dejando en claro que los componentes de la tríada se asocian más bien con rasgos deseables desde un punto de vista social. Esto involucra que el portador de la tríada oscura no siempre es visto como inadecuado, sino muchas veces como portador de una personalidad socialmente agencial⁸ que trata de extraer beneficios de otros sin preocuparse demasiado de ellos, lo que en algunos contextos le permite un desempeño adecuado (Jonason, Li y Teicher 2010, Jonason y Krause 2013).

La cultura popular ha hecho asociaciones entre las personas que engañan a otros como particularmente inteligentes (astutos y oportunistas) y como personas que pueden utilizar las interacciones verbales para estafar a otros. Paulhus y

⁸ Estilo agencial: se refiere al ejercido por quien se percibe a sí mismo como autodirigido y que controla sus circunstancias.

Williams (2002) señalan, sin embargo, que la inteligencia efectivamente correlaciona alto con la característica subclínica del narcisismo, pero más cargada del factor no verbal, es decir, la capacidad verbal de estos sujetos no sería lo más aprehensible o destacable de su rendimiento cotidiano. La inteligencia de los portadores de tríada oscura se encuentra, sin embargo, más cargada de habilidades pragmáticas, muchas de ellas relacionadas de manera más directa con el pensamiento abstracto. Lo anterior se contradice con la idea del psicópata manipulador, con “labia” o habilidad verbal exhibida con la finalidad de ser convincente a otros. Una explicación aventurada por Paulhus y Williams es que la falta de habilidades sociales pudiese haber derivado en un sujeto frustrado, que utiliza otras fuentes de manipulación para conseguir sus objetivos, y para ello hace uso de sus habilidades ejecutivas, es decir, aquellas relativas a la organización y cumplimiento de metas y fines.

Una interesante faceta a ser analizada en el marco de las características de tríada oscura es que, al estar compuesta por tres rasgos subclínicos claramente diferenciados y matizados, se puede presumir que cumple con una serie de estrategias que permitirían enriquecer las interacciones, tanto a nivel de metas cortas e inmediatas como a nivel de metas de largo alcance. Melissa Mc Donald (2011) propone analizar la tríada oscura en términos de establecer una diferenciación entre la inversión de energía realizada y el tipo de tarea, clasificándolas en términos de la utilización de estrategias de vida rápidas o lentas. La suposición inicial, compartida por varios autores, es que las estrategias rápidas de vida debiesen ser preferidas por las personas que ostentan las características de tríada oscura, debido a que se presentan en ambientes poco nutritivos, cuya dureza e impredecibilidad producen una maduración rápida y alta tasa de mortalidad, en lugar de las estrategias de vida lenta, más propias de ambientes donde la supervivencia no se encuentra comprometida (McDonald, Donnellan y Navarrete 2011).

Aunque investigaciones previas han conceptualizado los rasgos de la tríada oscura como indicadores de una estrategia rápida de vida, los datos obtenidos por Melissa Mc Donald y su equipo sugieren que la psicopatía y el narcisismo tienen componentes relacionados con las historias de vida que exhiben estrategias tanto rápidas como lentas. Además, muestran que no es sólo un ambiente hostil el que se encuentra indefectiblemente asociado con características de tríada oscura, sino que existen otras características propias de los ambientes más predecibles y estables, como el liderazgo frío, la búsqueda de admiración y estatus, y la dominancia carente de temor (McDonald, Donnellan y Navarrete 2011).

Lo anterior tiende a debilitar la idea determinista del portador de tríada oscura como un producto de circunstancias ambientales difíciles o experiencias traumáticas tempranas, en las cuales la supervivencia es prioritaria, llevando a las personas a establecer relaciones de competencia más bien que de cooperación.

El individuo portador de tríada oscura, quien presenta, en mayor o menor medida, características de frialdad, desconsideración con el otro y sus intereses, y que pretende la utilización de los demás para la satisfacción de sus necesidades, efectivamente falla en la reciprocidad. La distinción importante es que no lo hace desde el punto de vista que permita etiquetarlo como distinto de los que operan dentro de las reglas del intercambio social, sino más bien le son atribuidas características de liderazgo, pensamiento estratégico, dominancia e individualismo, las cuales no son desdeñadas sino más bien reforzadas en contextos particulares de las interacciones entre humanos.

Lo propuesto en los apartados anteriores implica que el comportamiento manipulador y engañoso de los portadores de tríada oscura no depende sólo del individuo que la ostenta, sino de un cierto marco social que lo facilita, en el cual se encuentran personas que responden de modo reforzante y complementario. Si las

características relativas al comportamiento de este individuo en interacciones donde se espera reciprocidad fuesen claramente decodificables como conductas de trampa por las personas con las que interactúa (para estos efectos denominados cooperadores), el engaño como resultado se hace menos probable y, efectivamente, las personas manipuladoras no lograrían su objetivo. Sin embargo, en las interacciones cotidianas se presenta un patrón de comportamiento manipulador/cooperador, en el cual este último opera favoreciendo el comportamiento engañoso del otro.

El mecanismo por medio del cual el cooperador ejerce su influencia es un mecanismo decodificable de trampa, tanto desde las acepciones del conocimiento de sentido común, como del Diccionario de la Real Academia Española (edición 2001), que involucran tanto la elusión de alguna forma de acuerdo con miras al provecho propio, como la intención explícita de perjudicar a otro. En este contexto, los portadores de tríada oscura coinciden con lo que Cosmides y Tooby (2005) denominan tramposo, es decir, alguien que falla en cumplir el contrato de reciprocidad implícito en toda relación.

A cheater is an individual who fails to reciprocate—who accepts the benefit specified by a social contract without satisfying the requirement that provision of that benefit was made contingent on (Cosmides y Tooby 2005, p.591).⁹

Para explicar la conducta del cooperador como contraparte del tramposo, se incluye lo propuesto por Oakley (2007), quien hipotetiza el comportamiento de los cooperadores del portador de la tríada oscura como un mecanismo neural, al que denomina “control emotivo”, característico de las personas cooperadoras que favorecen y apoyan a los individuos con este perfil. El planteamiento general de

⁹ “Un tramposo es un individuo que deja de corresponder, es decir, que acepta la prestación mencionada por un contrato social sin satisfacer el requisito con que la provisión de ese beneficio se hizo contingente” (traducción de la autora).

esta autora sustenta el origen del mecanismo de cooperación en una base neurofisiológica, en donde extrae datos de estudios realizados por Westen en su libro *The Political Brain* (2007), los cuales señalan que, cuando se enfrenta a personas a tareas de razonamiento en una situación neutral, es decir, sin activación emocional previa, se presenta un patrón de activación dorsolateral. Sin embargo, al presentárseles información desde un informante hacia el cual se tiene una disposición de afinidad o rechazo, se presenta un patrón emocional en la ínsula, corteza lateral frontal, y corteza ventromedial prefrontal.

La idea de control emotivo no especifica claramente una propuesta acerca de la arquitectura cognitiva subyacente, ni a nivel de módulos específicos ni de un control de propósito general. En capítulos posteriores se desarrolla la importancia de realizar esta distinción, de acuerdo a claves evolucionistas de la interacción humana. Por tanto, para efectos de este estudio es necesario insertar lo propuesto por Westen (en Oakley, 2007) en un marco explicativo más amplio y exhaustivo, que incluya no sólo las conductas de los tramposos y cooperadores y sus bases neurofisiológicas.

Lo anterior permitirá precisar de mejor manera los procesos cognitivos involucrados en las formas de comportamiento del tramposo/cooperador. En otras palabras, se trata de especificar, tomando como punto de partida el Control Emotivo planteado por Oakley y la arquitectura propuesta por los psicólogos evolucionistas (desarrollada más adelante), los mecanismos adaptativos, inferenciales, determinados por emociones, que llevaría a las personas con características de cooperador a creer en otras personas para instaurar relaciones de mutuo beneficio, que promuevan la supervivencia. Igualmente, es necesario para estos efectos definir lo que constituye que, en este modelo de aprendizaje, haya individuos particulares que asuman el rol de tramposos.

En síntesis, la propuesta teórica denominada tríada oscura permite agrupar las características de personalidad anteriormente descritas en un marco integrador, mucho más susceptible de analizar en términos de los determinantes de un individuo engañador o tramposo. Un mundo en el cual hay una mayor tasa de supervivencia, estabilidad y garantías mínimas para las personas, pudiesen fortalecer un estilo en el cual sea necesario desarrollar una competitividad que no esté encaminada a la supervivencia, sino a volver más eficiente la relación entre pares; un entorno en el cual los más débiles no serán sacrificados ni morirán, sino que estarán cubiertos por un ambiente protector.

En este contexto las estrategias de tríada oscura pueden jugar un rol que no necesariamente esté asociado al ambiente delictual o sociopático, y el liderazgo instrumental, propenso al engaño, puede ser útil para entender a la tríada oscura como un marco que permite entender la relación tramposo – cooperador como un mecanismo adaptativamente determinado. El siguiente capítulo profundiza en el origen adaptativo de los mecanismos que permiten la detección de tramposos en un contexto natural, y las interacciones en las cuales la detección no opera, produciendo, por tanto, una trampa no detectada.

CAPITULO II

Como pudo apreciarse en el capítulo anterior, existe un grupo particular de individuos, en este caso denominados portadores de tríada oscura, quienes por sus características de personalidad y conducta manifiesta parecieran operar bajo ciertas reglas que no contemplan la reciprocidad en sus interacciones, a saber: la sensación de tener derecho sobre otros, la falta de remordimientos, empatía y culpa, y la consideración de los demás como simples medios para acceder a fines. Sus particularidades hacen que sean considerados generalmente como personas tramposas, que por definición tratarían de sacar provecho de las situaciones en donde se vean involucrados. Por esta razón, sería deseable y adaptativo que hubiese un mecanismo que permitiera detectar las trampas y engaños, y que las personas que entran en interacción pudiesen detectar eficientemente el engaño intencional.

En este capítulo se hará referencia a un marco explicativo que permitirá situar la detección de tramposos en un contexto más amplio: se proponen dispositivos que permiten esa detección, se especifica su naturaleza, y, sobre todo, las fallas que presenta. Se parte del supuesto acerca de que la gente contribuye al bienestar mutuo mediante el intercambio social, que se ve reflejado en actos tales como devolver favores, compartir comida, trueque, intercambio de regalos, y extender actos de ayuda con la expectativa implícita de que serán correspondidos; la detección de la no correspondencia, o una desigualdad en el intercambio, corresponde a un mecanismo relacionado directamente con la cognición. Se intentará, entonces, definir a qué tipo de procesos cognitivos se hace referencia, y el rol del altruismo recíproco en este tipo de interacciones.

2.1 Psicología Evolucionista: Antecedentes básicos

La Psicología Evolucionista o Evolucionaria¹⁰ como cuerpo de conocimiento unitario, se enmarca dentro del vínculo que ha ocurrido, en años recientes, entre la teoría evolucionista y la psicología cognitiva, lo que la constituye en un campo distinto de conocimiento, enfocándose en lo que Cosmides y Tooby (1987, en Wilson y Keil 1999) han descrito como el “vínculo perdido” entre genes y conducta, a saber, la mente. Los psicólogos evolucionistas ven la mente como un conjunto organizado de dispositivos, cada uno de ellos evolucionado como una adaptación de un desafío específico presente en el entorno ancestral (Wilson y Keil 1999). En el contexto de la Psicología Evolucionista, la mente es un sistema diseñado y seleccionado con el fin de resolver problemas adaptativos que enfrentaron nuestros ancestros en su entorno natural, durante varios millones de años (López Ramón y Fernández Acevedo 2007).

El contexto de problemas en el cual se enmarca esta investigación se distingue del propuesto por la Sociobiología, la cual no implica nuevas contribuciones teóricas a la teoría evolutiva, sino que sintetiza en un solo grupo una gran diversidad de actividades científicas y proporciona a este campo emergente un nombre común e identificable (Buss 2008). Wilson, autor asociado con este enfoque, argumenta que puede ser útil para englobar conocimiento de distintas disciplinas, más que “canibalizar” a la psicología, puesto que una serie de conceptos asociados al enfoque sociobiológico ya habían sido desarrollados por otros autores, como ocurre con el Altruismo Recíproco, al cual este trabajo se referirá más adelante.

10 En los textos originales en lengua inglesa, se habla de “Evolutionary Psychology” como referencia a la psicología que tiene como base la Teoría de la Evolución. Para traducirlo al español, se puede utilizar la nomenclatura propuesta por Fernández (2009) donde se refiere a la disciplina descrita como “Psicología Evolucionaria”, aunque este término, hasta fecha actual, no aparece en el diccionario de la Real Academia Española. Lo esencial es que este término no sea confundida con la llamada “Psicología Evolutiva”, que se refiere al paso de los organismos de un estado a otro a lo largo de su ciclo vital.

La adaptación es el producto primario de la evolución por selección (Dawkins, 1982; Dennett, 1995; Gould, 1997; Trivers, 1985; Williams, 1992; citados en Buss, 2008). Las características que pasan a través de procesos de selección de generación en generación por cientos, miles, e incluso millones de años, son aquellas que contribuyen a resolver los problemas de sobrevivencia y reproducción en el presente. Debido a esto, se requieren miles de generaciones de presión de selección recurrente, y, por esta razón, los humanos actuales están diseñados de modo particular para los entornos ancestrales de los cuales son un producto (Buss 2008). Esto implica que, muy probablemente, el repertorio conductual que podemos encontrar en situaciones presentes esté más bien relacionado con requerimientos ancestrales, ya que habría un diseño especializado en los módulos mentales determinados por la evolución al interactuar con el mundo, y los mecanismos de este diseño estarían especificados filogenéticamente. De esta forma, la selección natural no actuaría directamente modelando el comportamiento humano contingente temporalmente al organismo, sino diseñando el conjunto de mecanismos capaces de procesar la información y orientados a metas adaptativas (López Ramón y Fernández Acevedo 2007).

El comportamiento humano no puede ocurrir sin adaptaciones evolutivas y sin un *input* del medio ambiente que desencadene el desarrollo y la activación de estas adaptaciones. Por ende, el conocimiento que se tenga respecto de esas adaptaciones permitirá ejercer un cambio sobre la conducta social. El estudio de los mecanismos involucrados implica, por un lado, que el origen evolutivo de estas adaptaciones no significa que sean óptimas, y, por otro, que el tiempo evolutivo se retrasa, ya que los cambios enfrentan demandas dinámicas. De acuerdo a Buss (2008), todas las adaptaciones tienen costos, y es la selección natural quien favorece un mecanismo en que los beneficios superan a los costos relativos a otras adaptaciones. Así, el ser humano ha desarrollado mecanismos que son razonablemente buenos para resolver problemas adaptativos de manera eficiente, pero no están diseñados de manera óptima.

De acuerdo a Buss (2008) los mecanismos propuestos cumplen con el criterio de ser Psicológicamente Evolucionados si:

- a) resuelven un problema específico de la supervivencia o la reproducción de forma recurrente durante la historia evolutiva;
- b) utilizan sólo una porción estrecha de información;
- c) su *input* o entrada informa al organismo del problema adaptativo especial que enfrenta;
- d) son transformados en *output* a través de reglas de decisión;
- e) se transforman en actividad fisiológica, información para otros mecanismos psicológicos o conducta manifiesta, y
- f) están dirigidos a la solución de un problema adaptativo (Buss 2008).

En este sentido, el presente trabajo pretende, entre otros fines, establecer si el mecanismo para la detección de tramposos evolucionistamente determinado cumple con criterios de detección, de modo total o en parte, ya que problemas de funcionamiento, en términos de adaptaciones parciales o inversión de costos, serían un impedimento para la detección de tramposos por medio de los mecanismos disponibles en la actualidad en el ser humano evolucionado. Efectivamente, las fallas en la detección existen. Los mecanismos evolutivos para que estas fallas no ocurran también son propuestos y citados en este trabajo y cumplen, en términos de su planteamiento inicial, con los criterios propuestos por Buss, pero las situaciones en las cuales se ponen en funcionamiento estos criterios parecen ser más complejas, o con demandas más específicas, lo que dificulta que

se exhiban. En el apartado siguiente se abordará la relación entre los modelos propuestos para las respuestas de adaptación, y las hipótesis planteadas por Cosmides y Tooby (2005) con respecto al rol de las habilidades intelectuales.

2.2 Psicología Evolucionista e hipótesis de contenido general vs. contenido específico.

Durante los primeros planteamientos en psicología evolucionista, el mecanismo más general y libre de contenido específico propuesto para explicar las adaptaciones humanas fue el modelo de la Inteligencia General, que permite al ser humano reconocer, aprender, razonar o beneficiarse de las acciones realizadas, es decir, que su actuación fuese en su propio provecho. Este concepto aparece tempranamente en la literatura como una habilidad abstracta y general relacionada con relaciones lógicas (Sternberg 2009, Colom 2001).

Cosmides y Tooby, comentando acerca de las adaptaciones cognitivas para el intercambio social, afirman que desde el punto de vista de las concepciones tradicionales de la ciencia, la primera idea que surgió al estudiar el razonamiento para el intercambio social, es la de que este razonamiento cumple con los principios de la mente como *Tabula Rasa*, bajo los cuales se ha construido la ciencia social estándar. De acuerdo a este marco conceptual, la mente se encuentra en blanco, a excepción de unos pocos mecanismos generales y de contenido no específico, y es el aprendizaje, la experiencia o la cultura quienes inscriben contenidos en esa mente en blanco (López Ramón y Fernández Acevedo 2007). En este sentido, la habilidad más probablemente involucrada en el intercambio social es la habilidad intelectual general.

En los comienzos del siglo XX la aproximación inicial de Spearman (en Sternberg, 2009) a esta noción fue el modelo de Inteligencia general o Factor G: el factor clave de la inteligencia. Su autor postula que ese tipo de inteligencia general se encuentra presente en un amplio rango de conductas humanas, de acuerdo a los procedimientos estadísticos de Análisis Factorial, desarrollados por él. Plantea la existencia también de factores específicos o S, los cuales estarían relacionados con desempeños en habilidades concretas. En Spearman y sus sucesores persistió la idea del factor G como una habilidad de naturaleza esencialmente abstracta e independiente del contenido de la tarea, base de los procedimientos de solución de problemas.

Lo anterior permitiría suponer que si el mecanismo de detección de trampas está relacionado con la inteligencia general, y, por tanto, directamente relacionado con mecanismos de racionalidad, debiese explicar el razonamiento para el intercambio social como de fácil aplicación. Así, debe surgir de manera espontánea como resultado de la capacidad de perseguir metas y lograrlas, lo que implica excluir la posibilidad de ser engañado; un organismo equipado con inteligencia general no necesita especializaciones cognitivas de intercambio social para poder participar en el mismo. Esta visión es, aparentemente, evidente en sí misma, y coincide con la visión de la ciencia tradicional de tal modo que para gran parte de los estudiosos de la materia aparece como incuestionable, razón por la cual, de acuerdo a Cosmides y Tooby (2005) no se le ha sometido a mayores cuestionamientos.

Autores contemporáneos como Sternberg y Gardner consideran que no puede descartarse la existencia del factor G, debido a que correlaciona en alta medida con tareas analógicas y de baja influencia cultural, y a que ha mostrado consistencia en tal correlación independientemente de la tarea, lo que implica un tipo de inteligencia menos permeado por influencias de tipo educativo, familiar o de un ambiente social específico (García Barranco 2011). Sin embargo, aunque a una

definición como esta subyace la necesidad de un sustrato neurológico que la explique por sí sola, no se ha podido encontrar un origen biológico que comande esta capacidad general.

En épocas más recientes el concepto de Inteligencia General ha generado múltiples aproximaciones (Legg y Hotter 2007 en Sternberg 2009). Se ha llegado a un consenso en que la inteligencia apunta, como ámbito general, a dos grandes temas: la capacidad de aprender de la experiencia, y la habilidad de adaptarse a un entorno cambiante, a la cual se añade, en años recientes, la capacidad de metacognición, es decir, de entender y controlar los propios procesos mentales. Todo lo anterior adaptado a un contexto cultural específico, que contextualiza aquello que podríamos denominar una conducta inteligente (Sternberg 2009), lo que le da una connotación menos abstracta y más dependiente de las demandas específicas del medio.

Al referirse a la inteligencia o capacidad intelectual como una capacidad mental que implica la aptitud para razonar, planificar, resolver problemas, pensar de modo abstracto, comprender ideas complejas, aprender con rapidez y aprender de la experiencia, se deduce que esta habilidad reflejaría una capacidad más amplia y profunda para comprender el ambiente, darse cuenta, dar sentido a las cosas o imaginar qué se debe hacer. Desde esta perspectiva, la inteligencia debiese concebirse como una capacidad integradora de la mente (Colom 2001). Esto implica que deja de verse el factor G como un componente abstracto general y libre de elementos culturales, pero no necesariamente se sitúa en un modelo que privilegie la noción de módulos especializados.

Los autores comprometidos con una mirada Evolucionista, desde Wilson a Trivers, se muestran en desacuerdo con el punto de vista de la existencia de una habilidad intelectual general. Esto se hace más evidente en lo propuesto por

Cosmides y Tooby (1992, 2005) quienes, al manifestar su postura crítica con respecto a la idea de la habilidad intelectual general, afirman que ha sido aceptada de modo acrítico por un gran número de investigadores y, en el marco general de la Psicología Evolucionista, representa su principal adversario teórico (Tooby y Cosmides 1992).

Cuando hacen referencia a las adaptaciones cognitivas para el intercambio social, Cosmides y Tooby (1992) consideran que el razonamiento sobre el intercambio social ofrece una oportunidad para cortar la controversia de raíz. Si el razonamiento humano que, de acuerdo a lo anterior, sería la habilidad general más cargada de procesos de propósito general y más libre de contenido (el Factor G mencionado anteriormente) incluye una gran cantidad de adaptaciones cognitivas dependientes del contenido, entonces no se puede conceder un estatus privilegiado al supuesto de que los mecanismos psicológicos son de dominio general, ya que resultaría difícil conceder que todo contenido específico debe depender de la formación cultural o ambiental previa, o de una especie de dotación natural que regula el razonamiento en un sentido amplio. Es allí donde la investigación con tareas específicas aporta luces acerca del problema:

In effect, knowledge of the adaptive problems humans faced, described in explicitly computational terms, can function as a kind of Rosetta Stone: It allows the bewildering array of content effects that cognitive psychologists routinely encounter -and usually disregard- to be translated into meaningful statements about the structure of the mind (Cosmides and Tooby 1992, pp. 221).¹¹

11 En efecto, el conocimiento de los problemas adaptativos que los humanos han enfrentado, descritos en términos explícitamente computacionales, pueden funcionar como una especie de Piedra de Roseta: Permite una desconcertante variedad de efectos de contenido que los psicólogos cognitivos habitualmente enfrentan y ante las cuales por lo general hacen caso omiso, para ser traducidas en declaraciones significativas acerca de la estructura de la mente (traducción de la autora).

Estas conclusiones agregarían credibilidad a la opinión contraria, propuesta por la Sociobiología y la mayor parte de los psicólogos evolucionistas contemporáneos, de que la mente está ricamente texturizada con adaptaciones psicológicas de contenido específico (Cosmides y Tooby 1992). Es en este contexto donde se ubican las adaptaciones evolutivas para el intercambio social, el cual suele aparecer espontáneamente como resultado de la actividad de conseguir metas o realizar análisis de medios a fines.

Esto coincide, además, con la idea de que el intercambio social es un proceso simple, sobre todo si se compara con otras actividades cognitivas. A esto se añade su cualidad de mutuamente beneficioso, intrínsecamente gratificante y económicamente racional (Simon 1990, en Cosmides y Tooby 2005), razón por la cual debiese ser un proceso en el cual, privilegiadamente, aparecen adaptaciones especializadas. Estas tendrían un diseño especializado en determinados ámbitos de la interacción con el mundo, y su lógica básica estaría especificada por el programa genético humano. De esta forma, la selección natural no actuaría directamente modelando el comportamiento humano, más bien actuaría diseñando el generador del comportamiento, esto es, el conjunto de mecanismos capaces de procesar la información y producir un intercambio orientado a metas adaptativas.

En síntesis, el presente trabajo adscribe a la hipótesis de contenido específico propuesta por Cosmides y Tooby en sus investigaciones. Esto implica que los mecanismos que regulan la conducta humana en las situaciones de interacción se relacionan con procesos de contenido específico, en donde no se necesita convocar a mecanismos de propósito general. Más aún, una apelación a este tipo de mecanismos sería no conveniente, ya que no podría dar cuenta de la complejidad y dinámica de los procesos adaptativos involucrados en el intercambio social. En el próximo apartado se relacionarán estos mecanismos con los dispositivos de contenido específico.

2.3 Intercambio social y Altruismo recíproco

Entre seres humanos, el intercambio social puede tomar diversas formas: en algunas ocasiones es implícito (es decir, expresable de modo informal pero comprensible para ambas partes) y en otras es explícito (se lleva a cabo desde reglas formales de lenguaje). En términos de su temporalidad, puede ser inmediato o diferido, es decir, que se lleva a cabo en un lapso temporal específico y acotado, o que sus acciones tengan consecuencias a mediano y largo plazo. Además, puede involucrar acciones de las dos partes, o seguir estructuras más complejas, en las cuales intervienen varios actores.

Al referirse a formas de intercambio social, los biólogos y antropólogos se centran en los casos implícitos diferidos de cambio, a menudo insertos dentro del denominado Altruismo Recíproco, el cual, de acuerdo a lo propuesto por Trivers (1971), implica que un organismo actúa de un modo que reduce su ajuste, por un tiempo, mientras incrementa el ajuste de otro, con la expectativa de que el otro organismo actuará de manera similar en un tiempo posterior.

En este intercambio social los beneficios dados y recibidos no tienen por qué ser objetos físicos, pero pueden ser servicios (acciones) a las que se le asigna un valor; es decir, la condición del beneficio mutuo no está necesariamente relacionada con el valor material del objeto a ser intercambiado, sino más bien con la evaluación que realiza el actor (Chomsky y Trivers 2010). Aquí, nuevamente, se hace valioso un mecanismo de detección de tramposos, debido al valor simbólico de las transacciones que son realizadas por el actor involucrado en ellas, y la importancia implícita en las posibilidades de detección.

Una pregunta que emerge en este caso es: ¿qué habilidades cognitivas hacen que el intercambio sea posible, una vez que se descarta que sea producto del aprendizaje y de la adaptación? Cosmides y Tooby postulan mecanismos cognitivos especializados para el razonamiento sobre el intercambio social. Afirman que los procedimientos de propiedad y los elementos conceptuales de las especializaciones del razonamiento de intercambio social evolucionaron para reflejar relaciones evolutivamente recurrentes presentes en estas interacciones (Cosmides y Tooby, 1989).

Como contraparte a esto, surge el siguiente cuestionamiento: si la selección natural retiene y descarta propiedades de diseño de cada especie, basada en qué tan bien esas propiedades resuelven problemas adaptativos, encontramos que el intercambio social produce claramente efectos beneficiosos, medidos en términos reproductivos, en casi todos los ambientes en los que se encuentra. Pero el hecho de que el intercambio social sea raro de encontrar en otras especies (aunque hay evidencia de que es al menos tan antiguo como el género Homo, y se verifican conductas de reciprocidad en chimpancés) proporciona un argumento a favor de la idea de que este sea un mecanismo de propósito específico, es decir, adaptaciones neurocognitivas para el intercambio social, diseñadas por la selección natural para esa función: la hipótesis de la especialización cognitiva.

Es aquí donde surge el problema que plantean Cosmides y Tooby, especificado en el apartado anterior: esta hipótesis no ha sido lo suficientemente contrastada con la hipótesis de adaptación general, debido a que se la atribuye debilidad argumentativa sólo basada en la fortaleza de la hipótesis de la racionalidad general. El predominio de la visión científica asociada a esta hipótesis ha dificultado que una mayor cantidad de investigadores se apoyen en este punto de vista.

The general rationality hypothesis is so compelling, so self-evident, and so entrenched in our scientific culture that researchers find it difficult to treat it as a scientific hypothesis at all, exempting it from demands of falsifiability, specification, formalization, consistency, and proof they would insist on for any other scientific hypothesis (Cosmides y Tooby 2005, pp. 589)¹²

Como contraparte, ellos proponen un modelo diferente: para comprobar si un sistema es una adaptación que evolucionó para una función especial, se debe producir un diseño de pruebas que permita ver si cumple con el criterio de ser Psicológicamente Evolucionado. El primer paso es demostrar si las propiedades del sistema han conseguido solucionar un problema adaptativo bien especificado de forma bien diseñada. Esto requiere una teoría bien especificada del problema adaptativo en cuestión.

La investigación en el desarrollo cognitivo, la neurociencia cognitiva y la psicología evolutiva han ido convergiendo, en el sentido de que la arquitectura cognitiva humana fue diseñada por la selección natural para desarrollar de forma fiable una serie de sistemas expertos (Barkow, Cosmides y Tooby, 1992; Hirschfeld y Gelman, 1994; Pinker, 1997; Sperber, 1994; todos en Fiddick, Cosmides, & Tooby, 2000). Esto significa que la selección natural se ha especializado originando un número mucho mayor de competencias cognitivas como el razonamiento por medio de módulos independientes

Una estrategia evolutivamente estable (ESS) es una estrategia que surge y puede persistir en una población, ya que produce los resultados de ajuste mayor o igual a estrategias alternativas (Maynard Smith 1982, en Cosmides y Tooby 2005).

12 La hipótesis de la racionalidad general es tan convincente, tan evidente y está tan arraigada en nuestra cultura científica, que los investigadores tienen dificultades para tratarla como una hipótesis científica, eximirla de las demandas de la falsación, la especificación, la formalización, la consistencia, y pruebas que insistirían por sobre cualquier otra hipótesis científica (traducción de la autora)

Las reglas de razonamiento y toma de decisiones que guían el intercambio social en los seres humanos no existirían, entonces, a menos que hubiese la necesidad de desarrollarlas en el contexto, y serían, por tanto, una estrategia para solucionar un problema específico basada en un contexto particular.

Al aplicar los análisis de estrategia evolucionariamente estable a la ecología conductual de cazadores-recolectores, estas tareas serían especificadas de modo que un programa de procesamiento de información podría constituirse en un modelo específico de respuesta ante una situación particular. Cosmides y Tooby (2005) plantean que, de ser así, el mecanismo de detección de tramposos podría ser, efectivamente, una ESS. Para verificar que lo sea, estos autores proponen seis elementos de diseño posibles para determinar esta condición:

D1: El intercambio social es cooperación para el beneficio mutuo. Si no existe nada en una regla condicional que pueda ser interpretado como un beneficio fraccionado, los procedimientos indicativos no categorizan la regla del contrato social.

D2: La trampa es un modo específico de violar un contrato social. Es tomar el beneficio sin tener derecho a hacerlo. Como consecuencia, la arquitectura cognitiva debe definir el concepto de hacer trampa utilizando representaciones primitivas y llenas de contenido, referidas a tomar beneficios de modo ilícito.

D3: La definición de hacer trampa también depende de qué punto de vista del agente se toma. La perspectiva importa porque aquello considerado por una parte como beneficio, es considerado por la otra como requerimiento. El sistema necesita estar dispuesto a computar una representación costo-beneficio desde la perspectiva de cada participante, y define el hacer

trampa con respecto a la perspectiva específica de esa representación.

D4: Para ser una ESS, un diseño para ayuda condicional no debe ser desplazado por diseños alternativos. Errores accidentales u omisiones no intencionadas que resulten en un individuo siendo engañado no son marcadores de una diferencia en el diseño. Un sistema de detección de tramposos debe buscar individuos que estén equipados con una programación que, por diseño, ejecuten trampas. Por tanto, la trampa intencional debe ser detectada, mientras que los errores deben ser detectados débilmente, o no detectados.

D5: La hipótesis de que la habilidad para razonar acerca del intercambio social es adquirida a través de la operación de alguna habilidad de aprendizaje de propósito general necesariamente predice que una buena ejecución debe darse en función de la experiencia y la familiaridad. Como contraparte, un sistema evolucionado de manera estable debiese estar diseñado para reconocer y razonar acerca del intercambio social, no importa cuán extraña sea la interacción. Por lo tanto el modelo de interacción de contrato social debiese elicitar niveles altos de detección en todo tipo de situaciones.

D6: Las inferencias realizadas acerca de contratos sociales no deben seguir las reglas de la lógica formal, libre de contenido. Deben seguir una lógica adaptativa de contenido específico, evolucionadamente diseñadas para el dominio del intercambio social.

Debido a que los intercambios sociales especializados, desde este punto de vista, subyacen a muchos aspectos de una categoría más amplia de la interacción social como son los favores, la amistad y la conducta cooperativa, es plausible la tesis de que los seres humanos, sin embargo, tienen especializaciones de

adaptación para el intercambio social, y ello implica que los mecanismos de la inteligencia general (si existen) son relativamente débiles. En una primera instancia esto pudiese lucir contradictorio, ya que la idea de un dispositivo general parece mucho más acorde con la visión científica, pero Cosmides y Tooby (2005) afirman que el patrón de resultados experimentales obtenidos se presenta como una forma estable de ayuda condicional, basada en la reciprocidad inmediata o postergada, más que un mecanismo automático de ayuda incondicional. En este punto surge el cuestionamiento acerca de cuál es la naturaleza de los mecanismos computacionales relativos al razonamiento humano, de los cuales depende esa condicionalidad.

2.4 Altruismo recíproco: Evidencia empírica

Como se explica en el apartado anterior, en el intercambio social, los individuos acceden, ya sea de modo explícito o implícito, a realizar un contrato social, el cual subyace a categorías más amplias. Para efectos de la explicación, Cosmides y Tooby (2005) proponen definir el contrato social como una regla condicional si / entonces, que sigue esta forma: “Si acepta un beneficio de X, debe satisfacer el requerimiento de X”.

La búsqueda de evidencia empírica encuentra un punto de partida eficiente en el concepto de ESS sugerido en el apartado anterior. En este contexto, las pruebas se pueden encontrar en distintos modelos estudiados, y en diferentes tipos de tarea. Se concibe a la lógica formal como un proceso que se expresa en dos instancias: una serie de inferencias que se realizan de modo automático, implícito, y otras que se realizan sólo por medio de la derivación de las conclusiones a partir de las premisas. En ambos casos, la lógica formal opera con unidades libres de contenido.

En este sentido, uno de los mecanismos específicos identificados por Cosmides y Tooby (1992) considera que, de estar bien sintonizado con la compleja red de mecanismos de la arquitectura en la cual intervienen, debiese jugar un rol crucial en las interacciones sociales cooperativas exitosas. Dicho mecanismo es, para estos efectos, caracterizado como un módulo inferencial de dominio específico que permite realizar tareas inferenciales que requieren de razonamientos condicionales: Modus Ponens y Modus Tollens.¹³

El planteamiento de Cosmides y Tooby se basa en la línea de investigación instaurada en la psicología del razonamiento por la tarea de selección de Wason (1966, en Wason & Johnson-Laird, 1972), la cual es una de las formas de investigación utilizadas por estos autores. Esta tarea fue desarrollada por Peter Wason, en 1966, con la finalidad de estudiar el razonamiento humano. Se presenta una tarea en apariencia sencilla; el experimentador extiende cuatro cartas frente al sujeto, en las que aparecen los siguientes símbolos: E K 4 7. Se informa a los participantes que cada tarjeta tiene un número por una cara y una letra por la otra. El experimentador plantea la siguiente frase: “Si una tarjeta tiene una vocal por una cara, ENTONCES tiene un número par por la otra”. La tarea del sujeto consiste en seleccionar que habría que dar la vuelta para descubrir si la regla es verdadera o falsa.

A pesar de que el problema se comprende fácilmente, parece difícil de resolver. La mayor parte de los sujetos decide eficientemente que es necesario descubrir la tarjeta que tiene la vocal, pero pocos consideran necesario descubrir la que tiene el número impar.

La utilización de mecanismos de investigación como la Tarea de Selección

13 Modus Ponens y Modus Tollens se refieren a dos tipos de inferencia que es posible derivar a partir de una proposición condicional. Modus Ponens se refiere a inferencias de la forma si p entonces q; p, por lo tanto q. Modus Tollens se refiere a inferencias de la forma si p entonces q; no q, por lo tanto, no p.

de Wason está basada originalmente en la suposición de que los mecanismos de resolución de una tarea lógica dependerán del ejercicio y uso de habilidades intelectuales generales, relativas al razonamiento deductivo. Cosmides y Tooby (2005) utilizan la tarea de Wason para determinar su funcionamiento en estrategias para el intercambio social vs. estrategias de precaución, y permiten centrarse, dentro de esa área, en las estrategias de detección de tramposos. Estos autores afirman que la evidencia empírica muestra la existencia de una lógica adaptativa, más que una lógica formal, ya que son detectadas con mucha más frecuencia las violaciones a la regla que involucran trampa, que aquellas que involucran cumplir con una precaución, o incluso, dejar de lado un beneficio que no correspondía a la regla.

Los argumentos de Cosmides y Tooby con respecto al uso de la tarea de Wason aluden a que no se dispone de suficiente apoyo para suponer que la mente humana viene dotada de una “maquinaria” cognitiva capaz de dar cuenta de los mecanismos de la lógica formal, o de que esta proporcione un estándar de buen diseño para el razonamiento condicional de contenido general. Las reglas de inferencia requeridas para realizar la tarea fueron construidas por filósofos para generar conclusiones verdaderas de premisas verdaderas, independientemente de aquello acerca de lo cual uno esté razonando. Sin embargo, cuando se intenta medir el razonamiento de acuerdo a este estándar, la evidencia empírica es demoledora: las fallas oscilan entre el 70 y el 95% cuando se utilizan tareas con contenido descriptivo, con reglas indicativas y no directamente relacionadas con el contexto específico del sujeto, ni con la posibilidad de la ejecución de una trampa. (Cosmides y Tooby 2005). Esto no depende de la familiaridad con los cursos de lógica; personas con formación específica en este tipo de razonamiento no presentan una ejecución mejor en la tarea.

Los resultados anteriores han mostrado, según Cosmides y Tooby (2005), que las tareas de razonamiento, al ser sometidas a validación empírica, no dan

evidencia de estar vinculadas a un módulo de habilidad intelectual general. Por el contrario, parecieran estar ligadas a otros mecanismos de detección, relacionados con el razonamiento para el intercambio social especificado en el apartado anterior. La abundante evidencia empírica apunta, según esta perspectiva, a que la utilización de la tarea de selección de Wason con material concreto y tangible incrementa notablemente el éxito en resolver la tarea demandada, lo que implica una mejor detección de tramposos.

Como se destacó en el apartado anterior, la ayuda condicional, que requiere de habilidad para detectar tramposos, es una ESS, ya que cumple con los descriptores especificados para considerarlo una estrategia de este tipo. Cuando se ejecuta la ayuda condicional, es posible cometer errores no intencionados, que también derivarán en un engaño o trampa, aunque no haya la intención de realizarlo. De acuerdo a Cosmides y Tooby, la evidencia empírica muestra que lo que se detecta es la violación intencional de la regla con la finalidad de producir engaño, sobre todo cuando se trata de un intercambio social, más que en las reglas de precaución¹⁴ (Cosmides y Tooby 2005).

Hoffman, McCabe, & Smith (1996, en Cosmides y Tooby 2005) encuentran evidencia de que los sujetos, en estas situaciones, se involucran personalmente en la situación, hasta el punto de ser más certeros cuando el tramposo trata de engañar intencionalmente, que cuando se presentan situaciones en las cuales el tramposo puede cometer un error, lo que contribuiría a explicar las diferencias explicadas anteriormente entre la detección en los casos de violación intencional, contrapuestos a los relativos a reglas de precaución, o la no obtención de un beneficio correspondiente en una regla de contrato. Aquí converge, por tanto,

14 Cosmides y Tooby, al analizar las posibles fuentes de desempeño en la tarea de selección de Wason, especifican las diferencias entre los resultados obtenidos cuando se deben utilizar reglas específicamente diseñadas para la detección de tramposos, versus las situaciones en donde la detección debe darse con respecto a una situación de violación de la regla provista por un descuido o error, es decir, reglas precautorias o de precaución. Esto implica, para los autores, que son mecanismos de adaptación específica basados en funciones adaptativas divergentes.

información acerca de uno de los puntos más importantes del mecanismo de detección de tramposos: la interpretación del error como algo diferente al engaño intencional. La investigación en el desarrollo cognitivo, la neurociencia cognitiva y la psicología evolutiva han ido decantando hacia la hipótesis de que la arquitectura cognitiva humana fue diseñada por la selección natural para desarrollar de forma fiable una serie de sistemas expertos (Barkow, Cosmides y Tooby, 1992; Hirschfeld y Gelman, 1994; Pinker, 1997; Sperber, 1994; todos en Fiddick, Cosmides, & Tooby, 2000). Estos sistemas tienden a funcionar como un dispositivo de selección de información, de acuerdo a la especificidad de la misma en la tarea de adaptación.

Lo anterior permite deducir que la selección natural se ha especializado originando un número mucho mayor de competencias cognitivas específicas como el razonamiento por medio de módulos independientes. El mecanismo de detección de tramposos requiere, para ser comprendido, de un análisis basado en módulos de contenido específico, ya que funciona mejor en unos casos que en otros, y esos casos tiene importantes implicaciones adaptativas, por lo tanto funciona por medio de dispositivos específicos más que por mecanismos generales.

Puesto que Cosmides y Tooby utilizan sólo la interpretación deóntica, el mecanismo de detección de tramposos concebido como un módulo de adaptación especializada no está libre de objeciones en el ámbito de la psicología cognitiva. En términos generales, se refieren a que el mecanismo en cuestión se caracteriza como un módulo de propósito específico. Frente a esto hay experimentos que mostrarían que los sujetos requieren de conocimiento general para solucionar una tarea de detección de tramposos, lo que situaría esta detección en un plano que, independientemente de su especificidad, requiere de un contexto de inteligencia general para su solución (Lawson, 2002).

Afirmar que el mecanismo de Detección de Tramposos es un módulo de adaptación específica, implica que el mecanismo tiene alta probabilidad de éxito, y que no requiere del desarrollo de inteligencia general para ser utilizado. ¿Qué determina, entonces, sus fallas? Como fue explicado anteriormente, una de las razones posibles es que el tiempo evolutivo experimenta un desarrollo que se encuentra rezagado con respecto a las presiones de selección motivadas por los cambios ambientales, lo que hace que el organismo no esté adaptado de la mejor manera a este entorno cambiante (Buss 2008). En este contexto, es muy posible que el modo de actuar del ser humano contemporáneo, determinado por la evolución, obedezca a presiones ambientales correspondientes a otras etapas evolutivas de la sociedad que lo rodea.

Otra razón por la cual las adaptaciones aparentan no funcionar de acuerdo a un diseño óptimo es porque los costos operan como una restricción (Williams 1992 en Buss 2008). Cada adaptación lleva implícita una relación costo / beneficio, en términos de que una adaptación perfectamente diseñada para asegurar un beneficio o prevenir un daño podría ser tan costosa que dificultaría la ejecución de repertorios conductuales asociados. Por tanto, las adaptaciones operan, al igual que otros mecanismos, con márgenes de error.

En síntesis, la idea del mecanismo de detección de tramposos como un módulo de adaptación especializada presenta importante apoyo empírico desde los planteamientos de la psicología evolucionista, pero la condición adaptativa y estable evolutivamente no hace que el mecanismo esté exento de fallos, debido a los aspectos explicados en los párrafos anteriores: Las demandas ambientales cambiantes y determinadas por presiones, y lo altamente costoso, en términos evolutivos, que resultaría un mecanismo infalible, ya que sería altamente restrictivo de las posibilidades de interacción. En el capítulo siguiente se explora un mecanismo que puede determinar esas fallas, y que incluye elementos anteriormente explicados: el autoengaño como una fuente de error.

CAPITULO III

3.1 Reciprocidad e intercambio social

El sistema neurocognitivo que causa el razonamiento sobre el intercambio social muestra evidencia de ser lo que Pinker (1994, en Cosmides y Tooby 2005) ha llamado un instinto cognitivo. Un instinto está complejamente organizado para resolver un problema adaptativo bien definido que los antepasados del ser humano enfrentaron en el pasado. Se desarrolla de forma fiable en todos los seres humanos normales, sin ningún esfuerzo consciente y en ausencia de la enseñanza explícita. Además, se aplica sin conocimiento explícito de sus mecanismos subyacentes, y es tanto funcional como neurológicamente diferente de las habilidades más generales para procesar información o comportarse de manera inteligente. La reciprocidad implícita supone un modelo general de operación: X proporciona un beneficio a Y condicionado a que Y hará posteriormente algo que X desea.

Buss (2008), al reflexionar acerca de las interacciones de intercambio social en el que la expectativa de reciprocidad es implícita y el favor puede ser devuelto en una fecha muy posterior (lo que se constituiría en una forma particular de intercambio social), considera que los beneficios dados y recibidos, como se observa en el capítulo anterior, no tienen por qué ser objetos físicos para el intercambio, pero pueden ser servicios (acciones) que también incluyen un valor. A estas especializaciones de intercambio social subyacen, además, muchos aspectos de una categoría mucho más amplia de interacción social implícita aparte de la economía, como la participación en favores, la amistad y la cooperación de auto-organización.

Como fue presentado en el capítulo anterior el tema de los mecanismos específicos, se puede volver a la contrahipótesis subyacente sobre el razonamiento de cambio social, más coincidente con el modelo estándar de las ciencias sociales (Tooby y Cosmides 1992) aludida previamente. De acuerdo a dicha hipótesis, los seres humanos están dotados de una poderosa capacidad cognitiva general, y participan en el intercambio social exitoso a través de la misma facultad cognitiva que les permite hacer todo lo demás: su inteligencia general. Se requiere volver a esta hipótesis para especificar cómo operarían estos mecanismos de acuerdo a científicos con una visión más relacionada con la habilidad intelectual general. Aquí, nuevamente, investigar el razonamiento sobre el intercambio social brindó la oportunidad de refutar la hipótesis de la Tabula Rasa empíricamente en diferentes dominios (economía y comportamiento social), en los cuales habían sido previamente aceptados acríticamente por gran parte de los investigadores tradicionales.

Como humanos, damos por sentado que la gente puede contribuir al bienestar de unos y otros mediante el intercambio de prestaciones de bienes, servicios, actos de ayuda y amabilidad. Esto se encuentra en todas las culturas documentadas pasadas y presentes, y es una característica de casi toda vida humana dentro de cada cultura, adquiriendo una multiplicidad de formas elaboradas, como devolver favores o compartir comida, la entrega recíproca de regalos, la negociación explícita, y la extensión de los actos de ayuda con la expectativa de que serán correspondidos. Sin embargo, cuando se coloca en la perspectiva zoológica, el intercambio social se destaca como un fenómeno inusual cuya existencia requiere explicación. La magnitud, variedad y complejidad de las relaciones de intercambio social, y las posibilidades que ofrecen en términos de mecanismos de engaño y autoengaño son algunas de las características más distintivas de la vida social humana, y la diferencian fuertemente de todas las otras especies de animales (Tooby y Devore, 1987).

Si bien el engaño parece ser una característica presente en todas las especies animales, con evidentes finalidades adaptativas (basta presenciar los complejos dispositivos destinados a la obtención de presas o de parejas sexuales) es en la especie humana en donde este engaño muestra una cara no antes vista: la que es facilitada por la utilización del lenguaje, y los procesos cognitivos subyacentes al mismo. A continuación se presentará una posible explicación a lo aquí presentado.

3.2 Hacia la búsqueda del modelo de arquitectura computacional de los mecanismos de engaño.

Como se destacó en el capítulo anterior, se pretende dar cuenta, a partir del análisis de los mecanismos especializados de la cognición, de un mecanismo que permita explicar satisfactoriamente la arquitectura emocional en la que el fraude y el engaño desempeñan un rol. La psicología evolucionista proporciona suficientes antecedentes para ser considerada un marco adecuado para la consecución de ese fin, ya que una meta común de psicólogos evolucionistas y sociobiólogos es buscar una teoría científica general que permita unificar la comprensión del comportamiento (Buss 1995a, Carporel 2001, Tooby y Cosmides 1992, los anteriores en Fernández 2004).

Las emociones son importantes desde el punto de vista adaptativo, debido a que establecer en qué situación se encuentra el individuo, y el sentimiento asociado a la misma, tiene enormes consecuencias para la adecuación de su conducta. El proceso de detección debería implicar procedimientos de inferencia y motivaciones especializados para descubrir si las creencias que las personas tienen de ciertos hechos presuntos son verdaderas o falsas. Todo aquello hacia lo

que uno es curioso, que encuentra interesante, y que está obsesionado con descubrir debiese estar acompañado de una emoción particular.

Con respecto a lo anterior, Cosmides y Tooby (2000), en concordancia con su visión acerca de la resolución de problemas, afirman que la investigación en psicología evolucionista ha demostrado que "pensar" o razonar no es una categoría unitaria, sino que se lleva a cabo por una variedad de mecanismos especializados. Así, en lugar de que la emoción tenga el rol de activar o inhibir el pensamiento en términos generales, el programa activado de emoción específica moviliza selectivamente los sistemas de inferencia especializados apropiados, tales como la detección de tramposos, la detección de fanfarronerías, la detección de precaución y las atribuciones de culpa y responsabilidad (Cosmides y Tooby 2000). En las situaciones de engaño, por tanto, se podría suponer que estos mecanismos son los que fallan, debido a que la persona incurre en una situación en la cual no es su inteligencia ni su razonamiento los que producen el error sistemático (Tooby y Cosmides 1992).

Una explicación planteada por Tooby y Cosmides (2008) es que el cerebro funciona como un sistema de relaciones de procesamiento de información. De este modo, las emociones son, en un sentido evolucionario, mejor entendidas como programas con funciones naturalmente seleccionadas. La emoción es, por tanto, descrita como computacional, lo que implica una descripción del conjunto subyacente de información referida a programas y funciones que explican la forma en que se llevan a cabo los fenómenos emocionales, incluyendo la naturaleza de la expresión emocional. Si el cerebro humano funciona como un sistema de relaciones de procesamiento de información, entonces las emociones son, en un sentido evolucionista, mejor entendidas como programas con funciones naturalmente seleccionadas (Tooby y Cosmides 2008).

Los mecanismos psicológicos (entre los cuales se encuentran las emociones) deben, entonces, de acuerdo a Cosmides y Tooby (2008), entenderse como adaptaciones computacionales de programas evolucionados, funcionalmente especializados. Cada uno está diseñado para resolver un problema adaptativo diferente que surgió durante la historia evolutiva humana (o antes), y cada uno es activado por un conjunto diferente de las señales del entorno. Pero la existencia de todos estos diversos programas en sí crea un problema de adaptación: programas que son diseñados individualmente para resolver determinados problemas adaptativos podrían, si se activan simultáneamente, ofrecer productos que entran en conflicto unos con otros, interfieren entre sí o anulan los restantes. Tratando de evitar las consecuencias de este conflicto, la mente debe estar equipada con programas de orden superior que anulen y desactiven algunos programas cuando los demás están activados.

La propuesta de Cosmides y Tooby es que las emociones constituyen una clase especial de programas superordinados que resuelven ese tipo de necesidades por medio de adaptaciones neurocomputacionales, involucradas en el pareo de matrices de activación de mecanismos útiles para las demandas adaptativas específicas, las cuales son impuestas por las situaciones del entorno (Tooby y Cosmides, 2008).

Las investigaciones relativas a la tarea de selección de Wason permiten proponer que la realización exitosa de la tarea no depende del hecho de que los sujetos sean competentes en el manejo de las reglas lógicas para este tipo de razonamiento, sino de que el contexto sea suficientemente familiar para los sujetos de modo que puedan realizar una interpretación semántica adecuada de las premisas. Cosmides y Tooby (2005) complementaron esta afirmación, haciendo acopio de un importante cuerpo de pruebas empíricas en contextos de mayor y menor familiaridad, afirmando que la realización exitosa de la tarea depende de un contexto social en el que se le pide al sujeto que pesquise la adecuada realización de

una regla social evitando su transgresión. Los resultados experimentales, unidos a las premisas teóricas y metodológicas de la psicología evolucionista, permitirían postular que la tarea de selección es un mecanismo de detección de tramposos seleccionado por la evolución de la especie humana y que desempeña un rol central en la articulación de relaciones sociales cooperativas.

La evidencia apoya la existencia de un contrato social implícito, que refuerza la noción de altruismo recíproco: la detección de tramposos se produce incluso cuando el contexto social es altamente desconocido. Esto implica que se produce el mismo nivel de detección de tramposos cuando se da en contexto de reglas extrañas y culturalmente ajenas, que cuando se utilizan reglas de intercambio social altamente familiares. Sin embargo, este patrón robusto descrito con precisión por el razonamiento se debe a que el intercambio social es sensible al contenido. Responde a una vinculación de beneficios y requisitos, no de antecedentes y consecuentes. Procedimientos puramente lógicos podrían no detectar a los tramposos en los contratos sociales relativos a la situación.

3.3 Altruismo recíproco, engaño y autoengaño

Al comenzar su análisis con respecto a los mecanismos neurocognitivos para el intercambio social, Cosmides y Tooby hacen referencia al Altruismo Recíproco anteriormente mencionado. Este concepto fue acuñado por Robert Trivers para explicar los procesos relativos a las situaciones de mutua provisión condicionada de beneficios. A principios de la década de 1970 este autor escribió una serie de artículos que sirvieron de base para la comprensión de la teoría darwiniana en actividades y relaciones humanas complejas, entre las cuales se incluyó el altruismo recíproco como modelo explicativo.

Sus trabajos fueron utilizados en un amplio espectro de tareas relativas a la psicología evolucionista, y sus preocupaciones estuvieron, en esta primera etapa, orientadas a los temas más investigados por esta disciplina, adoptando una mirada filogenética: reproducción, descendencia, búsqueda de pareja, impronta.

Es a partir de esta definición amplia que Cosmides y Tooby hacen la propuesta acerca de la evolución de los mecanismos de contenido específico para el intercambio social, desde las situaciones complejas de intercambio que les fueron demandadas a los seres humanos durante la creciente complejización de las situaciones de intercambio mismas, abstractas y evolucionariamente recurrentes (Cosmides y Tooby 2005)

En sus textos sobre el altruismo recíproco, Trivers especifica que los antropólogos han reconocido la importancia de la reciprocidad en el comportamiento humano, pero cuando se han atribuido funciones a tal comportamiento, lo han hecho en términos de beneficios de grupo: reciprocidad, cimentar las relaciones intragrupalas y fomentar la supervivencia del grupo, es decir, los sacrificios individuales para que el grupo pueda ser beneficiado (Trivers 1971). El autor pretende demostrar que el modelo para la selección natural de la conducta recíproca altruista puede explicar fácilmente la función del comportamiento altruista humano, y los detalles del sistema psicológico que subyace a este tipo de comportamiento.

Trivers recalca que la detección de tramposos es un elemento clave en la evolución del altruismo recíproco. En este contexto emergen dos tipos de trampa. Por un lado, la evidente, que consiste en no retribuir a una acción altruista, haciendo que el altruista asuma todos los costos de la acción sin ningún beneficio a cambio. Por otro, la sutil que implica reciprocidad, pero en menor grado, ya que el beneficiario de una acción altruista devuelve menos de lo que recibe, y el altruista

recibe un beneficio de la acción altruista pero no tanto como sucedería en una interacción equitativa.

El tramposo evidente será finalmente eliminado, luego de varios ensayos de interacción, debido a la imposibilidad de establecer una relación cooperativa con él. El tramposo sutil se beneficia, a su vez, más de lo que hubiera obtenido de la práctica equitativa. Según Trivers, esta forma de engaño, puede ser adaptativa, debido a que en los humanos la difusión del altruismo es evidentemente amplia. Debido a la multiplicidad de interacciones en un grupo, así como a sus diferentes órdenes de preferencias, alguien puede preferir una retribución menor a la justa en lugar de nada, puesto que toda interacción lleva implícita la noción de reciprocidad.

De acuerdo a lo explicado, no es necesario apelar a ningún concepto de ventaja grupal para explicar la función del comportamiento altruista humano. La evidencia sobre el grado de altruismo recíproco practicado durante la evolución humana no es concluyente, pero dada la práctica universal y cotidiana del altruismo recíproco entre los seres humanos hoy en día, es razonable suponer que ha sido un factor importante en los últimos años de la evolución humana, y que las disposiciones emocionales subyacentes que afectan el comportamiento altruista tienen componentes filogenéticos relevantes (Trivers 1971).

Una vez que las emociones positivas han evolucionado para motivar el comportamiento altruista, el altruista se encuentra en una posición vulnerable, porque los tramposos son quienes se han formado adaptativamente para tomar ventaja de las emociones positivas de los altruistas. Esto a su vez crea una presión de selección para un mecanismo de protección, más elaborado y complejo que la selección del tramposo evidente, la cual se da como forma de presión de los grupos prácticamente de manera natural, ya que si alguien hace trampa en una relación recíproca y esto se descubre, es probable que el receptor de la trampa que se ha

hecho explícita respuesta cortando toda ayuda futura. El tramposo, en este caso, habrá pagado un alto precio.

Será una ventaja para el tramposo evitar lo anterior, por ende debe compensar su mala acción y realizar un gesto reparador. Aquí, en lugar de perpetuar la ejecución de la trampa y privilegiar un patrón de conducta evidente, puede exhibir un patrón de trampa sutil, ya que la selección favorecerá imitar estas características, con el fin de influir en el comportamiento de los demás para el propio provecho.

La selección debe favorecer la capacidad de detectar y discriminar contra los tramposos sutiles, ya que la detección de la exhibición evidente de conducta tramposa ya viene determinada por mecanismos recurrentes y automatizados, en los cuales el esfuerzo cognitivo ejercido es mínimo.

Un argumento similar puede hacerse acerca de la probidad de las personas que inician los actos altruistas por una situación calculada, en lugar de una disposición generosa de corazón, o que muestran ya sea falsa simpatía o falsa gratitud (Trivers 1971). La selección puede favorecer la desconfianza hacia aquellos que realizan actos altruistas sin la base emocional de la generosidad o la culpa, porque las tendencias altruistas de tales individuos pueden ser menos fiables en el futuro. Es decir, la persona que exhibe un acto altruista de modo calculador, para obtener un beneficio, o motivado por razones personales sin la sensación de culpa o la motivación de generosidad, es mucho más probable que se constituya en un tramposo sutil.

En textos posteriores, Trivers continúa el estudio del engaño, abordándolo desde la importancia de la detección en la interacción, y haciendo particular referencia al tema del autoengaño. Si el mentiroso miente en forma repetida, las víctimas de la mentira pueden identificar el engaño y desarrollar respuestas contra

el mentiroso, pasando este a ser víctima de su condición de engañador o tramposo. No obstante lo anterior, la humanidad habita un mundo altamente complejo formado por mentirosos y engañados, de tal forma, que los procesos de identificación y de motivación de la trampa o engaño están coevolucionando en términos de complejidad y eficiencia (Ruiz 2010). Esto coloca al ser humano en nuevos escenarios, en donde la trampa sutil requiere un nuevo despliegue de estrategias para detectarla.

Las condiciones en las que es posible la detección del engaño, la gama de ocupaciones altruistas disponibles, la relación costo/beneficio, la relativa estabilidad de los grupos sociales, y otros parámetros pertinentes deberían diferir de una situación a otra y deben ser diferentes a través del tiempo en la misma pequeña población humana. En este sentido, la complejidad de la organización social actual implica la existencia de un extenso número de organizaciones e instituciones, formales o informales, que llevan adscritas la condición de generosidad o motivación altruista por culpa: organizaciones vecinales, grupos de interés, religiosos, políticos, preservadores de cultura y tradiciones. Ante ellas, cada individuo debiese abordar las interacciones referidas al intercambio social de modo específico y contextualizado.

En estas condiciones, podría esperarse que la selección natural favoreciera la plasticidad del desarrollo de los rasgos que regulan las tendencias, adaptándolos a cada situación, rol social, y condiciones socio-históricas, y esa plasticidad debiese abarcar tanto las respuestas altruistas como de engaño. Lo que plantea Trivers es que, efectivamente, las situaciones sociales tienen una forma de comportamiento evolutivamente determinada, en las cuales se pueden llevar a cabo análisis costo/beneficio de un modo relativamente predecible. Sin embargo, en cierto aspecto del comportamiento humano persiste una particular paradoja, el ser humano se esfuerza por obtener y extraer información, para luego actuar en función de no utilizarla en la toma de decisiones complejas.

En síntesis, el autor propone que el ser humano ejerce el autoengaño para engañar mejor a los demás, reorganizando inconscientemente la información para que el engaño cumpla con su función ofensiva, es decir, de obtener un provecho ilegítimo y no recíproco de la interacción con el otro, lo que involucra que el engaño y el autoengaño son dos caras de la misma moneda. En la próxima sección se abordará cómo se relaciona lo anterior con la detección de tramposos.

3.4 Autoengaño y mecanismo de detección de tramposos

¿Qué es exactamente el autoengaño? De acuerdo a Trivers, algunos filósofos han imaginado que el autoengaño es una contradicción en sus términos, imposible desde el principio. ¿Cómo puede el auto engaño serlo? ¿Eso no requiere que el individuo sepa lo que no sabe? Esta contradicción se hace a un lado mediante la definición del concepto de sí mismo como la mente consciente.

La definición del concepto de sí mismo es lo que en otros contextos se denomina el Yo, es decir, la conciencia acerca del propio individuo como sujeto de la acción. El sí mismo es visto como un conjunto organizado de percepciones, o desde una mirada más psicodinámica, como un mediador entre impulsos inconscientes y la realidad exterior, pero en ambos casos implica la idea de tener la información al acceso inmediato de la mente consciente.

El autoengaño se produce, entonces, cuando la mente consciente se mantiene oculta. Esto ocurre de la siguiente manera: se almacena de forma simultánea información tanto verdadera como falsa, pero en este caso la información verdadera es almacenada en la mente inconsciente y la falsa en la

consciente. A veces se trata de actividades de la propia mente consciente, como la supresión de la memoria activa, pero por lo general todavía la persona actúa con un sesgo de que es consciente de todos sus pensamientos, por lo tanto, llega a ocultar las propias estrategias de supresión.

La clave para definir el autoengaño es que es preferible excluir la información verdadera de la conciencia y, si se mantiene, es necesario que ocurran diversos grados de pérdida de información consciente. Si la mente actúa suficientemente rápido, no habrá disponible una versión de la verdad que deba ser almacenada y descartada. La información falsa sería, entonces, la que emerge en la mente consciente, lo cual es un hecho contraintuitivo que debe ser explicado. ¿Para qué?

Al razonar haciendo énfasis en el valor de la veracidad de la información utilizada se puede suponer que si es necesario para el ser humano almacenar versiones verdaderas y falsas de un mismo acontecimiento en forma simultánea, sería deseable almacenar la versión verdadera en la mente consciente para disfrutar de los beneficios de la conciencia (cualesquiera que sean), mientras que la información falsa debiese mantenerse fuera de acceso, en algún lugar oculto.

Lo que propone Trivers al definir y explicar el autoengaño, es la necesidad de considerar que la información verdadera es preferentemente excluida de la conciencia y desechada y, si llega a ser mantenida, es relegada al inconsciente.¹⁵ El autoengaño entonces permite el ocultamiento de la mentira. Por lo tanto, al ocultarse la mentira a sí mismo, la hace invisible ante los ojos de otros, produciendo, por tanto una fragmentación interna; la verdad es excluida de la conciencia (relegada al inconsciente) y es la mentira la que accede a la conciencia. De acuerdo a Trivers (2002) esta es la llave explicativa del autoengaño, y es lo que

¹⁵ Trivers propone hacer una definición acotada de inconsciente, haciendo una diferenciación con enfoques característicos del siglo XIX, de orientación psicoanalítica, en los cuales el inconsciente era una estructura de personalidad que tenía como finalidad defender al ego; afirma que esto impide ver la característica agresiva (ofensiva) del autoengaño.

explicaría, en un proceso de interacción, por qué falla el mecanismo de detección de tramposos. Para que exista la detección del engaño, este debe estar, al menos, en la conciencia del tramposo.

Si la principal función del autoengaño es hacer que el engaño sea difícil de detectar, esto lleva naturalmente a los seres humanos a preguntarse cómo detectar el engaño ejercido conscientemente por el engañador, y qué señales usar. Cuando las interacciones son anónimas o poco frecuentes, las señales de comportamiento no pueden ser leídas en un contexto de comportamiento conocido, y se deben utilizar los atributos más generales de una mentira emitida.

Para realizar esta detección, se puede hacer énfasis en tres mecanismos:

- Nerviosismo: Se supone que la gente se pone nerviosa cuando miente por la posibilidad de ser descubierta y agredida, y también por sentimientos de culpa.
- Control: Las personas pueden intentar suprimir su comportamiento, de modo de adoptar una actitud de control; esta actitud puede tomar, entre otras, la forma de sobreactuación, control excesivo, impresión de planificación o desplazamiento.
- Carga cognitiva: Mentir involucra borrar la verdad y construir una falsedad plausible, al menos aparentemente, que no contradiga lo que el intérprete conozca o esté en potencialidad de conocer. Esto demanda tiempo y concentración, y genera una situación que, en caso de no ser cuidadoso, puede dar indicios al intérprete y reducir el rendimiento del tramposo en otras tareas secundarias.

Esta última parece ser la variable crítica entre las tres, con un papel de menor importancia para el control y muy poco para el nerviosismo. Trivers muestra datos empíricos que revelan que esto ocurre y ha sido evidenciado en investigaciones criminales reales, así como las situaciones experimentales diseñadas para imitarlas.

La cultura popular suele asociar al tramposo y a quien ejerce el engaño con la presencia de una conducta agitada y nerviosa. El nerviosismo es universalmente considerado asociado con el engaño, tanto por aquellos que tratan de detectarlo, como por aquellos que tratan de evitarlo, pero es uno de los factores más débiles en la predicción del engaño. Esto puede ser, entre otras razones, porque debido al uso generalizado que se hace de ese indicador, el tramposo y quien necesita detectarlo son conscientes del nerviosismo como un factor, y los mecanismos de supresión pueden ser casi tan bien desarrollados como el propio nerviosismo, especialmente en aquellos con experiencia en la mentira (Trivers 2011). Otro fenómeno relacionado con el escaso valor predictivo del nerviosismo, es que en ausencia de mentiras bien ensayadas, las personas que están mintiendo tienen que pensar detenidamente, y esto causa varios efectos, algunos de los cuales son opuestos a los de exhibición de nerviosismo, como parpadeo, tono de voz bajo, pausas largas.

Otra instancia en la que puede aparecer el engaño tiene que ver con la autopromoción, o la exageración del lado positivo y la negación del lado negativo de uno mismo, con el fin de producir una imagen benefactora, es decir, la imagen de quien beneficia efectivamente a otros. Las actividades de autoengaño anteriormente mencionadas, posibilitan que el flujo de información sea muy sesgado. Así, la mente consciente se dedica en parte a construir una falsa imagen y, al mismo tiempo, no se es consciente de que se está distorsionando el comportamiento y las evidencias. El mentir conscientemente resulta muy demandante desde el punto de vista cognitivo, ya que ocultar la verdad y construir

una falsedad y mantenerla para que no sea descubierta por el oyente exige tiempo y concentración, lo cual consume energía y crea una contradicción interna que reduce las capacidades para realizar tareas cognitivas (Trivers 2002). En este sentido, bloquear la información verdadera, sin ser ni siquiera consciente de ese bloqueo, marcaría el componente diferenciador entre una estrategia de engaño exitosa, y, por ende, un mecanismo de detección de tramposos que suele fallar.

Lo propuesto por Trivers en este apartado, a la luz de los planteamientos de la psicología evolucionista, explica los mecanismos de engaño y autoengaño como un mecanismo de adaptación de alto nivel. Ya que la trampa puede ser necesaria para mostrarse y obtener ventajas de la interacción social, el autoengaño sería la mejor estrategia en el uso de la trampa y su implementación.

En este sentido, más que una falla en la detección por los mecanismos propuestos por Cosmides y Tooby, en el sentido de especificidad del contenido, familiaridad de la tarea, y ejercicio de habilidades lógicas, lo que ocurre es que, debido a que el tramposo no exhibe ningún indicio de su conducta de engaño, no hay contenidos ni indicios que interpretar. Ya que en el tramposo ocurre el autoengaño, ninguna de las claves anteriores presta utilidad.

Excluir de la propia conciencia el contenido de verdad que pudiese delatar al tramposo en su intención de engaño resulta, por tanto, en la mejor estrategia para producir el fenómeno de la no detección. Una estrategia evolucionariamente estable, aunque sea relativa a contenido específico, nunca estará tan bien diseñada como para enfrentar a un tramposo que, para ese momento, no está operando como tal en sus procesos conscientes. Esto explicaría, como se adelantó en el capítulo II, que aunque el mecanismo de detección de tramposos funcione de modo eficiente en un importante número de casos, no pueda dar cuenta de un mecanismo altamente evolucionado como éste.

3.5 Autoengaño y características del engañador

Trivers (2011) complementa el análisis acerca de las situaciones de trampa con una descripción de procesos asociados al engaño y autoengaño que cumplen, efectivamente, con el mecanismo de detección de tramposos y sus posibles manifestaciones en un proceso de interacción. Cada uno de ellos se puede dar de modo independiente, pero muchos de ellos concurren y se complementan. Ellos son:

- **Exceso de confianza en sí mismo.** Al observar otras especies, es notorio como la confianza en las propias fuerzas aparece en situaciones de agresión y durante el cortejo. Trivers (2011) utiliza el término *benefectance*¹⁶, que implica un beneficio para quien adopta la actitud y eficacia en la interacción con otros. Aunque existe algún grado de mediación cultural (hay culturas que, a diferencia de la occidental, privilegian la modestia), el autor establece el vínculo directo entre estas características y los rasgos de personalidad narcisista, lo que presenta condicionantes tanto personales como culturales.
- **Menosprecio por los otros.** Se corresponde de modo muy cercano con el anterior: El ser humano se siente o se visualiza mejor en la medida que menosprecia a su contraparte. Esto se intensifica en situaciones en las cuales se percibe como menoscabado: una estrategia para enfrentar esa

¹⁶ Este término fue acuñado por Anthony Greenwald en su artículo *The Totalitarian Ego* (1980) haciendo referencia al modo cómo se elaboran las historias personales. Es una composición de Beneficence (hacer algo bien) y effectance (competencia). Benefectance sería, entonces, la tendencia a atribuirse el crédito por el éxito mientras se niega la responsabilidad por el fracaso.

sensación es la desvalorización del otro. De este modo, salvaguarda su autoimagen, una meta prioritaria en contextos que privilegian la adaptación.

- **Vínculos intra y extragrupal con los miembros más prominentes de un grupo.** Se relaciona con la tendencia a destacar a quienes pertenecen al propio grupo como sujetos con características mejores a las del grupo al que no pertenece. Esta forma de razonamiento se ha observado incluso en niños muy pequeños y en primates, quienes al ser sometidos a situaciones experimentales, suelen privilegiar a quienes les adscriben pertenencia a su propio equipo, con procedimientos tan sencillos como formar “equipos” con colores de camisetas, preferir cierta ubicación espacial, o colocar un sello distintivo.
- **Prejuicios del poder.** Quienes experimentan la sensación de poder, se sienten menos inclinados a contemplar el punto de vista de otros, y son proclives a tomar en cuenta con exclusividad su propio punto de vista. Los ejemplos tanto experimentales como cotidianos en este sentido abundan, y parece bastante evidente que las posiciones de poder, y los símbolos asociados a ella reducen la empatía.
- **Superioridad moral.** Implica la tendencia del ser humano a juzgarse a sí mismo con menos rigor y más livianamente que a otros por conductas similares. Las explicaciones acerca de la motivación personal, tanto a la comisión de acciones deshonestas como errores no intencionales, suelen estar orientadas a motivos plausibles y razonables en quien evalúa su propia conducta, y motivos inadecuados en la evaluación de la ajena.
- **Ilusión de control.** Involucra creer que la capacidad de determinar los resultados de algo es mayor que la real. En psicología cognitiva existe una serie de evidencia acerca de la ilusión del libre albedrío, en la cual

elecciones hechas fuera del acceso de la conciencia, o que el individuo atribuye como propias sin serlo, son percibidas como fuera del área de control.

- **Construcción de teorías sociales sesgadas.** Se podría suponer, desde un punto de vista racional, que sería más adaptativo para los seres humanos construir representaciones fidedignas y confiables de la realidad. Sin embargo, lo que suele ocurrir es que se construyen teorías sesgadas, que benefician al tramposo en su rol. Esto se hace particularmente evidente cuando algún argumento acerca de la realidad aparece de modo intempestivo. Generalmente, aparecen ante la conciencia como espontáneos y sin esfuerzo, pero en realidad están firmemente apoyados por fuerzas inconscientes diseñadas para crear una teoría social favorable al individuo que la crea, e incluso evidencia para apoyarla, obviamente también sesgada.
- **Falsas narrativas personales:** El ser humano crea continuamente narrativas personales falsas. Lo hace favoreciéndose a sí mismo y descalificando a los otros, creando automáticamente historias sesgadas. Se aparece como más moral, más atractivo, más *benefactive* a los demás de lo que en realidad se es. La evidencia sugiere que se juzgan como más adecuadas las situaciones que benefician la imagen de la persona, más que las que la perjudican. Del mismo modo, existe un sesgo similar, pero no tan pronunciado, respecto a las acciones no morales que son positivas o negativas. Al hacer referencia a algo personal, ya sea negativo o positivo, la persona lo ubica lejos en el pasado, como si no se estuviese revelando nada personal acerca del yo actual.
- **Módulos inconscientes dedicados al engaño:** Esta característica resume lo propuesto por el presente trabajo, y refuerza la idea de adaptaciones

específicas. Las personas suelen presentar estrategias inconscientes para manipular a los demás de una manera específica. De acuerdo a Trivers, existen módulos mentales especializados que se dirigen hacia oportunidades especiales que otros individuos o situaciones pueden proporcionar, lo que parece concordante con la idea de módulos de Adaptación específica propuesta por Cosmides y Tooby. Lo más interesante de este fenómeno es que, precisamente, dos o más actividades cognitivas pueden darse en forma simultánea, con poca o ninguna interferencia, lo que permitiría llevar a cabo acciones de engaño en forma simultánea a la realización de otras actividades, con muy baja carga cognitiva.

Al hacer el contraste entre las características del engañador propuestas por Trivers y el mecanismo de detección de tramposos, vemos como el mecanismo propiamente tal no presenta fallas ante un individuo que pretende obtener ventaja evidente de una situación, y, por tanto, se comporta consciente y voluntariamente de acuerdo a este plano de interacción. Sin embargo, al depender este mecanismo de la intencionalidad consciente de engaño en el ejercicio de la conducta, si el tramposo funciona desde un autoengaño personal, deja de exhibir los posibles indicadores externos de engaño, e incrementa su capacidad de procesamiento de información. Lo anterior amplifica su capacidad de obtener provecho en situaciones de interacción interpersonal. Esto implica que el autoengaño ha evolucionado al servicio del engaño por su menor costo cognitivo: el procesamiento de información puede funcionar mejor si ignora la contradicción.

El autoengaño, entonces, permite el ocultamiento de la mentira. Por lo tanto, al ocultarse la mentira a uno mismo, la hace invisible ante los ojos de los otros produciendo entonces una fragmentación interna; la verdad es excluida de la conciencia y es relegada al inconsciente y es la mentira la que accede a la conciencia. Esta es la llave explicativa del autoengaño, que facilitará que las conductas que pueden dejar en evidencia al tramposo aparezcan inhibidas.

Engañarse a sí mismo hace más fácil engañar a otro, y, por tanto, permite sacar ventaja de las situaciones, tanto de modo mutuamente beneficioso como para efecto de la conducta explotadora.

Los individuos más propensos a engañarse a sí mismos, estarían, de acuerdo a lo anterior, mejor dotados adaptativamente para desempeñarse como tramposos, debido a la indetectabilidad de su conducta. Aquí parece particularmente útil retomar lo descrito en el primer capítulo de este trabajo, es decir el análisis de la tríada oscura, y las características de sus portadores, que implican la presencia de narcisismo, psicopatía y maquiavelismo en interacciones cotidianas, presente de modo aparente banal e inofensivo en algunas ocasiones, y valorado socialmente en otras.

La tríada oscura, y la descripción de sus componentes lleva, a grandes rasgos, a la caracterización del individuo narcisista como centrado en el mundo exterior, y propenso a la extroversión, combinado con la dimensión explotadora interpersonal del maquiavelismo y la psicopatía. Esta persona considera a los demás como objetos, lo que les permite interactuar de un modo emocionalmente afín con el del cooperador, al menos en términos de la interpretación que realiza este último, pero sin la intención de un intercambio equitativo.

En suma, Trivers propone una serie de características adscritas al tramposo, basadas en el autoengaño, que aparecen conductualmente como similares a las adscritas a la tríada oscura, propuestas en el primer capítulo. Los comportamientos que tales características permiten describir son sorprendentemente similares a las que constituyen la tríada oscura: amortiguar las propias culpas y responsabilidades al realizar acciones orientadas al beneficio personal, salvaguardar la propia imagen al sentirse con derecho a actuar de manera explotadora con respecto a otros, y objetivar a los demás, de modo de considerarlos como meros medios para

conseguir un fin. A nivel global, son descripciones de una conducta caracterizada por atributos de psicopatía, narcisismo y maquiavelismo, pero además en un contexto de interacciones cotidianas y frecuentes, donde son más frecuentes y perjudiciales las fallas en la detección de tramposos. Sería entonces más propenso a utilizar este mecanismo de autoengaño, de modo inconsciente pero adaptativo a la consecución de sus fines, el tramposo que no sólo no es detectado, sino que en ocasiones es reconocido y valorado por su entorno.

SINTESIS Y CONCLUSIONES

La motivación inicial de este trabajo fue alcanzar una comprensión adecuada de los determinantes complejos de las interacciones entre personas. El debate histórico, en contextos sociales y económicos, con miras a entender las propiedades cruciales de los modos de interacción entre seres humanos -cooperación vs. competencia, beneficio mutuo vs. explotación- abarca el análisis de relaciones políticas, laborales, románticas y hasta religiosas. Esta tesis sostiene que una visión evolucionistamente determinada podría explicar la supervivencia y predominio de la especie humana en función de una combinación de tareas de selección y cooperación; en este último tipo de tareas sería clave la detección de tramposos, ya que implica un quiebre en el contrato cooperativo implícito.

La reciprocidad es, por definición, un comportamiento social condicional: en función de una relación o transacción previa, una persona se compromete a entregar un beneficio a otra a cambio de algo. Debido a que la participación en el intercambio social requiere razonamiento condicional, las investigaciones de este tipo de razonamiento se utilizan para detectar la presencia de posibles algoritmos de dicho contrato social. En este sentido, los estudios realizados en la tradición de la psicología evolucionista y revisados en el segundo capítulo de este trabajo, muestran que las predicciones basadas en la tarea de selección de Wason presentan una alta tasa de error, y que factores como la familiaridad con la tarea, y su condición de detección vs. precaución, son los que explican de mejor manera las diferencias entre los resultados. De acuerdo a la interpretación de los datos empíricos provenientes de la tarea de selección de Wason, la familiaridad de los

elementos en una situación de interacción, y el contexto en el cual se dan estas interacciones parecen afectar el uso de reglas de lógica formal de modo tal que, aparentemente, coexistirían dos niveles de inferencia.

Una posibilidad implicaría la utilización de dos modelos lógicos, uno por cada uno de los participantes en la interacción. La operación de ambos modelos lógicos es utilizada por el manipulador o tramposo con una finalidad beneficiosa para sí mismo, pero no es utilizada así por el engañado, quien opera en función de las claves de interpretación proporcionadas por el entorno, en la medida en que éstas apuntan a sus focos de interés, o le permiten una respuesta rápida a la situación. Desafortunadamente, no son sólo los factores de contexto los que explican la alta tasa de errores, ya que existen variaciones, anteriormente explicadas, en términos de la potencialidad de detección del tramposo vs. la detección relacionada con la precaución, es decir, la que ocurre cuando se trata de detectar una falla no intencionada, aunque las consecuencias sean las mismas.

En el primer capítulo se mostró la vía de explicación inicial acerca de las características del tramposo, la cual se relacionó con características personales de quien ejerce el engaño. En este caso se utilizó como forma de explicación el modelo de la Tríada Oscura, consistente en una combinación de maquiavelismo, y rasgos de psicopatía y narcisismo que, según Paulhus y Williams, los autores que proponen este modelo, serían las características que podrían explicar a un tramposo eficiente.

La combinación personal de características relativas a este cuadro coincide, muchas veces, con valores que la sociedad considera positivos: ambición, comportamiento superficial y encantador, y capacidad de llamar la atención sobre sí mismos. Sin embargo, una vez que la constelación de rasgos se manifiesta de un modo no adaptativo para el entorno, estos empiezan a ser considerados

indeseables y evitados como potenciales socios o parejas. Eso hace que las relaciones que se establecen sean, en su mayoría, de gran intensidad y corta duración.

Una de las ideas planteadas en la etapa inicial de este trabajo implicaba que, al poder dar cuenta de un mecanismo de detección de tramposos, se obtendrían claves en la comprensión de los determinantes de las distintas formas de interacción entre personas, ya que en diversos ámbitos se observa cómo existen relaciones aparentemente basadas en la cooperación, pero que terminan siendo explotadoras y parasitarias, o al menos perjudiciales para una de las partes involucradas. Generalmente, se atribuye este tipo de interacción al portador de alguna (o todas) las características de la tríada oscura, pero la evidencia tiende a sugerir que sólo algunos individuos, que para estos efectos son denominados cooperadores, son los que propician este tipo de interacción, por lo tanto, el mecanismo es más complejo que la mera adscripción de características al tramposo.

De hecho, la caracterización más reveladora, como se ve más adelante, corresponde al manipulador, quien presenta características personales que lo determinan como orientado hacia el mundo exterior pero con bajos niveles de empatía y reciprocidad, esto último lo constituye en un hábil engañador. Sin embargo, probablemente el elemento más importante de la tríada oscura como determinante de la conducta de manipulación es que, para que sus portadores tengan éxito, deben tener acceso a contrapartes potenciales confiadas y cooperadoras. Esto es, se trata de una personalidad que no puede delatarse en sus rasgos más indeseables de forma evidente, y, por esa razón, o bien deben mantenerse ocultos, o bien el individuo que los posee debe permanecer durante poco tiempo con un mismo grupo de personas.

Aquí se constata la hipótesis que motiva este trabajo: es posible dar cuenta, en forma coherente y detallada, de los procesos cognitivos que determinan interacciones en las que están involucrados individuos que ostentan las características de comportamiento adscritas a la tríada oscura, en el marco de la arquitectura propuesta por la psicología evolucionista. Esta arquitectura permite enfatizar adecuadamente el rol que desempeñan las emociones y la motivación en el funcionamiento (o malfuncionamiento) de una red de mecanismos de propósito específico y, en particular, del mecanismo inferencial de detección de tramposos que subyace a las interacciones cooperativas.

Los estudios de Trivers con respecto al altruismo recíproco, en una primera etapa, dieron claves acerca de la necesidad de transacciones simbólicas como un mecanismo para que un organismo actúe aparentemente a favor de otro, al explicar que esa apariencia estaba basada en un contrato de reciprocidad. Esto proporciona una explicación plausible acerca de la necesidad de un mecanismo de detección de tramposos, y el porqué es necesario su funcionamiento. El mal funcionamiento es el que requiere una explicación más detallada y completa, debido a que hay un aparente sinsentido en el hecho de que se disponga de un mecanismo y que este no sea infalible. Cosmides y Tooby hacen referencia a los costos implicados en un mecanismo a prueba de fallos, que harían inviable una conducta con garantías totales de certeza en la interacción con otros, y que dificultarían, por ende, la adaptación.

Dada la complejidad psicológica y cognitiva que el sistema adquiere rápidamente, Trivers se pregunta en qué medida la importancia del altruismo en la evolución humana creó una presión de selección para los poderes psicológicos y cognitivos que, en parte, han contribuido al gran aumento en el tamaño del cerebro

de los homínidos durante el Pleistoceno. El problema que presenta este fenómeno es que el sistema altruista humano es sensible e inestable. A menudo tiende a hacer trampa, y la percepción de engaño sutil puede ser muy difícil.

Debido al carácter inestable del sistema, donde un grado de engaño es adaptativo, la selección natural favorecerá individuos con un sistema psicológico complejo de regulación, tanto de sus tendencias altruistas como de aquellas orientadas al aprovechamiento de los demás. Este sistema de regulación debe incluir, por tanto, las respuestas del individuo a estas tendencias en los demás. Como la selección favorece formas más sutiles de trampa, va a favorecer las habilidades más agudas para detectar el engaño, pero, aparentemente, dentro de un mecanismo de detección de claves externas.

Los individuos no difieren en ser altruistas o tramposos, sino en el grado de altruismo que demuestran y en las condiciones en que van a utilizar mecanismos de engaño. Si el tramposo miente en forma repetida, las víctimas de la mentira pueden identificar el engaño y desarrollar respuestas contra él, pasando este a ser víctima de su propio engaño. Pero, desde la emergencia del lenguaje, el ser humano vive en un mundo altamente complejo formado por tramposos y por personas que son engañadas por tramposos, de tal forma, que los procesos de identificación y de provocación del engaño están coevolucionando al mismo tiempo, en términos de complejidad y eficiencia. De este modo, el organismo que aparece como más evolucionado resulta ser el tramposo más eficiente.

Es en este contexto donde juegan un rol las características de la tríada oscura en los mecanismos de engaño, como puede ser apreciado a partir de las descripciones realizadas en el capítulo primero. Las características subclínicas de narcisismo y psicopatía, y el maquiavelismo como tendencia, conducen a que el tramposo sea evolucionariamente apto a mostrar un comportamiento que no facilite

la detección por medio de claves conductuales. En consecuencia, se comportará de modo más adaptativo para utilizar a los demás en su propio provecho. Lo anterior se verá facilitado por la tendencia al altruismo recíproco, que predispone al intérprete de la conducta a interpretar el autoengaño del tramposo como un indicador de sinceridad.

Los mecanismos presentes en individuos portadores de la tríada oscura hacen que se conviertan en engañadores más hábiles. El maquiavelismo les permite subordinar su propio bienestar a la consecución del poder y la dominación de otros, por medio de la utilización instrumental de las personas con quienes interactúa, ante quienes el maquiavélico inhibe su conducta altruista, considerándolo no como un par, sino como un medio para la consecución de un fin. El narcisismo limita su contacto con la realidad, proporcionando excusas o justificaciones a la explotación de los demás basadas en su sensación de poseer derechos, y la necesidad de proteger su imagen personal de la devaluación ante otros, debido a que ésta compromete su propia evaluación personal. La psicopatía, dada la ausencia de remordimiento (en este caso, un mecanismo adaptativo funcional al ejercicio del altruismo recíproco) y la tendencia a agredir a otros por medio de la explotación, producen a un individuo dotado con todos los mecanismos adaptativos necesarios para engañar.

La clave explicativa de la falla de los mecanismos de detección de tramposos sería, entonces, el mecanismo de autoengaño propuesto por Trivers: el tramposo exhibe una conducta adaptativa, la cual le permite engañar a otros, en la medida que se engaña a sí mismo. Trivers coloca el énfasis en el rol de la preservación del bienestar del individuo, más que en las interacciones altruistas o de preservación de la especie, ya que el altruismo recíproco no es más que una especie de contrato social basado en un compromiso implícito, cuya finalidad es favorecer, en ocasión posterior, al propio ejecutor de esa conducta.

Si bien Trivers explica, en sus textos recientes, que el mecanismo del autoengaño puede llevar a perjuicios operados por el tramposo contra sí mismo, éste tiene más bien un rol similar al que se encuentra en los mecanismos de engaño en otras especies: la supervivencia del individuo con respecto a otros, incluso dentro de su misma especie. Esto último podría ser extrapolado al grupo familiar, social, o de intereses. El tramposo requiere engañar para favorecer su supervivencia y, por tanto, el autoengaño tiene un rol adaptativo para sí mismo y perjudicial hacia el engañado, porque, con un menor costo cognitivo, facilita que se pueda ejecutar una trampa, sin que sea detectada en el momento por el engañado. El mejor engaño sería, por tanto, el perpetrado sin una conciencia inmediata del mismo, por ninguna de las dos partes.

Las características anteriormente explicadas coinciden con las propuestas por Trivers al explicar los mecanismos de engaño y autoengaño; en este sentido, rasgos construidos a partir de modelos psicopatológicos (psicopatía y narcisismo), o relacionados a la política y vida moral (como maquiavelismo) son perfectamente válidos a partir de conceptos relativos a la psicología evolucionista, y permiten caracterizar de mejor manera al tramposo, en términos de estructura y dinámica de personalidad, las cuales facilitan el uso de los recursos ambientales para favorecer sus propios fines.

Quedará como limitante de la presente investigación, y propuesta para otras futuras, la diferenciación de los mecanismos asociados al engaño en situaciones específicas, y las características propias de cada situación que determinan o condicionan que así ocurra. Igualmente, este estudio puede tener proyecciones importantes en ámbitos actuales del quehacer humano, como el comportamiento del ser humano en organizaciones, el uso y manejo del poder, y las formas en que la conducta manipuladora puede ser detectada con facilidad.

BIBLIOGRAFIA

American Psychiatric Association. *DSM-IV-TR*. Barcelona: Masson, 2003.

Babiak, P., and R. D. Hare. *Snakes in Suits: When Psychopaths go to Work*. New York: HarperCollins, 2006.

Bechtel, W., Mandik, P., Mundale, J., and Stufflebeam, R. S. (eds.). *Philosophy and the Neurosciences: A Reader*. Oxford: Basil Blackwell, 2001.

Blais, M.A., and J.C. Malone. «Structure of the DSM-IV Personality disorders as revealed in clinician ratings.» *Comprehensive Psychiatry* 54 (2013): 326–333.

Brennan, J. *Historia y sistemas de la psicología*. México: Prentice Hall, 1999.

Buss, D. *Evolutionary Psychology: The New Science of the Mind*. Boston: Pearson Education, 2008.

Capponi, R. *Psicopatología y semiología psiquiátrica*. Santiago: Universitaria, 1987.

Christie, R & F. L. Geis (eds.), *Studies in Machiavellianism*. New York: Academic Press, 1970

Chomsky, N., and R. Trivers. «Science Is Culture: Conversations at the New Intersection of Science + Society.» En *Science Is Culture: Conversations at the New Intersection of Science + Society*, de Adam Bly, 173-195. New York: Harper Collins, 2010.

Chuaqui, T. «La ética política de Maquiavelo: Gloria, Poder y los usos del mal.» En *La revolución de Maquiavelo: El príncipe 500 años después*, de D. Sazo Muñoz, 165-200. Santiago: RIL Editores, 2013.

Cleckley, H. *The mask of sanity*. Augusta, GA: Emily S. Cleckley, 1988.

- Colom, R. «Inteligencia y Memoria de Trabajo: la Relación entre Factor G, complejidad cognitiva y capacidad de procesamiento.» *Psicología: Teoría e Pesquisa* 17, no. 1 (2001): 037-047.
- Cosmides, L., and J. Tooby. «Cognitive Adaptations for Social Exchange.» En *The Adapted Mind: Evolutionary psychology and the generation of culture*, de Cosmides, L. Barkow and J. Tooby, 163-228. New York: Oxford University Press, 1992.
- . «Evolutionary Psychology and the emotions.» En *Handbook of Emotions*, by M. Lewis and J.M. Haviland-Jones, 91-114. New York: Guilford, 2000.
- . «Neurocognitive adaptations designed for social exchange.» En *The handbook of evolutionary psychology*, de D. Buss, 584-627. Hoboken, N.J.: John Wiley & Sons, 2005.
- Ferrater Mora, J. *Diccionario de Filosofía*. Barcelona: Ariel Filosofía, 1994.
- Fiddick, L., L. Cosmides, and J. Tooby. «No interpretation without representation: the role of domain-specific representations and inferences in the Wason selection task.» *Cognition* 77 (2000): 1-79.
- Freud, S. «Introducción al Narcisismo.» En *Obras Completas*, de Sigmund Freud, 1-2. Barcelona: Amorrortu, 1914.
- García Barranco, M.R. *Emergencia de las relaciones simbólicas y analógicas en el desarrollo infantil: Habilidades previas y paralelas*. Almería: Universidad Almería, 2011.
- Garrido, V., and M. J. López Latorre. «La psicopatía como paradigma actual de estudio en la criminología.» En *psicopatía en el siglo XXI: apuntes para la reflexión*, de J. L. Alba Robles, V (ed.). Criminología y Justicia nº 3, Sociedad Criminológica Balear – SECVI, 2012 (Edición especial para Kindle)
- Geis, F.L. and , H.M. Tae «Machiavellianism and deception.» *Journal of Personality and social psychology* 41 (1981): 766-775.
- Hare, R. *Sin conciencia: El inquietante mundo de los psicópatas que nos rodean*. Barcelona: Paidós, 1996.
- Herrera Luque, F. *Las personalidades Psicopáticas*. Barcelona: Científico-médica, 1972.

Hoffman, E., K. McCabe, and V. Smith. «Social Distance and Other-Regarding Behavior in Dictator Games.» *The American Economic Review* 86, no. 3 (1996): 653-660.

Jakobwitz, S., and V. Egan. «The dark triad and normal personality traits.» *Personality and Individual Differences* 40 (2006): 331-339.

Johnson-Laird, W., P. Legrenzi, and M. Legrenzi. «Reasoning and a sense of reality.» *British Journal of Psychology* 63, no. 3 (1972): 395-400.

Jonason, P. K., N.P. Li, G. Webster, and D.P. Schmitt. “The Dark Triad: Facilitating a Short-Term Mating Strategy in men.” *European Journal of Personality* 23 (2009): 5–18.

Jonason, P. K., N.P. Li, and E. Teicher. “Who is James Bond?: The Dark Triad as an Agentic Social Style.” *Individual Differences Research* 8, no. 2 (2010): 111-120.

Jonason, P.K., and L. Krause. «The emotional deficits associated with the Dark Triad traits: Cognitive empathy, affective empathy, and alexithymia.» *Personality and Individual Differences* 55 (2013): 532–537.

Jonason, P. K., M. Lyons, E.J. Bethell, and R. Ross. «Different routes to limited empathy in the sexes: Examining the links between the Dark Triad and empathy.» *Personality and Individual Differences* 54, no. 5 (2013): 572–576.

Kernberg, O. *Trastornos graves de la personalidad*. México: El Manual Moderno, 1984.

Kernberg, O. *La agresión en las perversiones y en otros trastornos de la personalidad*. Buenos Aires: Paidós, 1997.

Kohut, H. *Análisis del Self: El tratamiento psicoanalítico de los trastornos narcisistas de la personalidad*. Buenos Aires: Amorrortu, 1971.

Lawson, A. “The origin of a conditional logic: Does a cheater detection module exist?” *The Journal of Genetic Psychology* 163, no. 4 (2002): 425-444.

Lee, K., and M.C. Ashton. «Psychopathy, Machiavellianism, and Narcissism in the Five-Factor Model and the HEXACO model of personality structure.» *Personality and Individual Differences* 38 (2005): 1571–1582.

López Ramón, M.F, and G. Fernández Acevedo. «Convergencias conceptuales entre las teorías del aprendizaje implícito y la Psicología Evolucionista.» *Interdisciplinaria* 24, no. 2 (2007): 185-210.

McDonald, M., M.D. Donnellan, and C. D. Navarrete. «A life history approach to understanding the Dark Triad.» *Personality and Individual Differences*, 2011.

Oakley, B. *Evil Genes: why Rome fell, Hitler rose, Enron failed, and my sister stole my mother's boyfriend*. N.Y.: Prometheus books, 2007.

Oakley, B., A. Knabo, G. Madhavan, and D.S. Wilson. *Pathological Altruism*. Oxford, 2011.

Ovejero, A. «Maquiavelismo y sociedad contemporánea una perspectiva psicosocial de la personalidad.» *Tabanque: Revista pedagógica*, no. 3 (1987): 95-107.

Paulhus, D., and K. Williams. «The Dark Triad of personality: Narcissism, Machiavellianism, and psychopathy.» *Journal of Research in Personality* 36 (2002): 556–563.

Pinel, P. *Traité médico-philosophique sur l'alienation mentale*. Edición gratuita para Kindle. Norp-nop Editions, 2011.

Pritchard, J.C. *A treatise of Insanity and other disorders affecting the mind*. London: Sherwood, Gilbert and Piper, 1835.

Raskin, R., and H. Terry. «A Principal-Components Analysis of the Narcissistic Personality Inventory and Further Evidence of Its Construct Validity.» *Journal of Personality and Social Psychology* 54, no. 5 (1988): 890-902.

Ruiz, A. *El engaño y auto engaño en Robert Trivers*. 2010. www.inteco.cl (acceso en enero de 2014).

Santoyo Velasco, C., and F. Vásquez Pineda. *Teoría conductual de la elección: decisiones que se revierten*. México: UNAM, 2004.

Sazo Muñoz, D. «Moderno y Polémico: Maquiavelo 500 años después.» En *La revolución de Maquiavelo: El príncipe 500 años después*, de D. Sazo Muñoz, 21-50. Santiago: RIL editores, 2013.

Stenning, K., and M. Van Lambalgen. *Human reasoning and cognitive science*. Cambridge, MA: MIT Press, 2008.

- Sternberg, R. *Cognitive Psychology*. Belmont, CA: Wadsworth, 2009.
- Thompson, V. «Dual-process theories: a metacognitive perspective.» En *In Two Minds: Dual Processes and Beyond.*, de J. Evans and K. Frankish, 171-195. New York: Oxford University Press, 2009.
- Tooby, J, and L. Cosmides. «The Psychological Foundations of Culture.» En *The adapted mind: evolutionary psychology and generation of culture*, de J. Barkow, L. Cosmides and J. Tooby, 19-136. New York: Oxford University Press, 1992.
- Tooby, J. & Cosmides, L. «The evolutionary psychology of the emotions and the relationship of internal regulatory variables» En M. Lewis, J. M. Haviland-Jones & L. F. Barrett (Eds.), *Handbook of Emotions, 3rd Ed.* (pp. 114-137.) NY: Guilford, 2008
- Trivers, R. «The evolution of reciprocal altruism.» *Quarterly review of biology* 46 (1971): 35-57.
- . *Natural Selection and Social Theory: Selected papers of Robert Trivers*. New York: Oxford University Press, 2002.
- . *The Folly of Fools: Deceit and Self-deception in Human Life*. New York: Basic books, 2011.
- Vallejo Ruiloba, J. «Introducción.» en *Introducción a la psicopatología y a la psiquiatría*, de J. Vallejo Ruiloba, 3-23. Madrid: Elsevier España, 2006.
- Wason, P.C., and P.N. Johnson-Laird. *Psychology of Reasoning: Structure and Content*. Cambridge, Mass.: Harvard University Press, 1972.
- Wilson, Robert A., and Frank C. (eds.) Keil. *The MIT Encyclopedia of the Cognitive Sciences*. Cambridge, MA: MIT Press, 1999.
- Zimmerman, M., I. Chelminski, D. Young, K. Dalrymple, J. Martinez, and T.A. Morgan. «Which DSM-IV personality disorders are most strongly associated with indices of psychosocial morbidity in psychiatric outpatients.» *Comprehensive Psychiatry* 53, no. 7 (2012): 940–945.