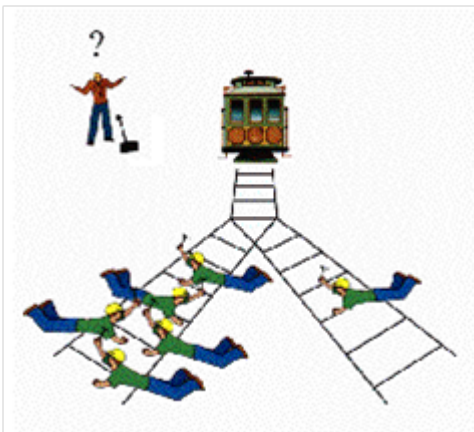


Reproducimos un interesante [artículo publicado por El País](#) en el que informa de recientes publicaciones que permiten reflexionar sobre las implicaciones morales del dilema del tren

Un tranvía sin control avanza hacia un grupo de cinco personas. Tú te encuentras en un puente elevado sobre las vías, junto a un señor de grandes dimensiones. Si le empujas, caerá en el camino de la máquina y morirá, pero salvará la vida de los cinco. Las respuestas habituales muestran que la moralidad humana no se rige por las matemáticas. Solo el 30% de los participantes apoya el sacrificio del hombre del puente pese a que supondría salvar cinco vidas.



El trabajo científico sugiere que nuestra moralidad ha evolucionado para favorecer la cooperación y parece que en ese camino se han visto favorecidos mecanismos que nos hacen preferir decisiones intuitivas que no siempre son las que ofrecen mejores resultados objetivos.

En el estudio de la moralidad, a quienes favorecen que las decisiones buenas son aquellas que logran el mayor beneficio para el mayor número de gente se les califica como consecuencialistas. Aquellos que se centran en derechos y en deberes, que piensan que determinadas decisiones, como tirar a un hombre desde un puente, nunca son buenas aunque busquen un bien mayor son llamados deontologistas. El hecho de que la mayor parte de las personas suelen preferir este segundo enfoque indica que esas normas morales han sido favorecidas por la selección natural.

Uno de los motivos para explicar que el enfoque deontológico sea el preferido es que aquellos que declaran, por ejemplo, que robar siempre está mal independientemente de las

consecuencias, son más fiables que aquellos que piensan que, en algunas circunstancias, robar es aceptable. Varios estudios han mostrado que las personas con este punto de vista son más fiables a la hora de cooperar con ellos y eso convertiría al enfoque deontológico en un buen indicador para buscar socios.

Otra razón es que los juicios deontológicos suelen asociarse a emociones como la empatía, que cuentan con una buena imagen social. Los consecuencialistas, sin embargo, necesitan suprimir este tipo de respuestas emocionales para que no contaminen su cálculo de riesgos y beneficios.

### **Que un juicio moral demuestre empatía es más importante que sus consecuencias**

Por último, se ha observado una asociación entre el enfoque deontológico y una menor tendencia a hacer daño a los demás o tener rasgos de personalidad antisociales. [Algunos estudios](#) como los realizados por Guy Kahane, de la Universidad de Oxford (Reino Unido), observaron que las personas que apoyan el sacrificio de una persona para salvar a muchas suelen tener menos inconvenientes para hacer daño a otras personas en su vida diaria aunque no conduzcan a un bien común mayor.

La semana pasada, un grupo de investigadores de las Universidades de Oxford (Reino Unido) y Cornell (EE. UU.) trataron de explicar el origen de la preferencia humana por las intuiciones deontológicas. Sus resultados, [publicados en la revista \*Journal of Experimental Psychology\*](#), indican que todo tiene que ver con la popularidad de quienes expresan estas preferencias. Si la mayor parte de la gente considera mejores socios a las personas que basan sus juicios en absolutos morales, el mero hecho de decir que se piensa así sería beneficioso. De esta manera, con el paso del tiempo, esto facilita la difusión de este tipo de preferencia moral que está en todos nosotros. Tal y como explican los investigadores, a todos nos darían escalofríos si pensáramos en un amigo realizando un análisis de costes y beneficios para decidir si debemos ser sacrificados por el bien común.

### **Sentimientos con buena imagen**

Para poner a prueba esta idea, emplearon varios dilemas morales como el planteado al principio de este artículo. Después, preguntaron a más de 2.400 participantes a quién consideraban más digno de confianza y descubrieron que quienes tomaban sus decisiones de acuerdo con absolutos morales, evitando matar a una persona para salvar a varias, eran los preferidos. Cuando se les pidió que eligieran a una persona para dejarles una cantidad

de dinero también escogieron a quienes mostraban un criterio moral tajante y lo hicieron con más confianza en que se lo devolverían.

Recalcando la importancia de la imagen que tienen determinados sentimientos en la sociedad, los autores del estudio vieron que la forma en que se tomaba la decisión también era importante. Alguien que había optado por sacrificar a una persona para salvar cinco, pero afirmaba que la decisión había sido difícil, recibía más confianza que los que tomaron la misma decisión sin tantos quebraderos de cabeza.

En esta misma línea, los autores comentan que quienes decidieron no matar a alguien para resolver un dilema no siempre eran los preferidos como socios. La voluntad de las personas que iban a ser sacrificadas por el bien común también condicionaba el efecto sobre la imagen de quien decidía que debían vivir o morir. Los participantes en el estudio preferían a quienes respetaban los deseos de las víctimas, aunque eso significase que deberían matarlos. Una vez más, la empatía es lo que da buena imagen a los deontólogos y no solo que sigan de manera inflexible unas reglas morales concretas.