

EL EGOÍSMO PSICOLÓGICO*

JOEL FEINBERG

A. La teoría

1. El “egoísmo psicológico” es el nombre que se le da a una teoría ampliamente sostenida por la gente común, y alguna vez casi universalmente aceptada por economistas políticos, filósofos y psicólogos, según la cual todas las acciones humanas, cuando se las entiende apropiadamente, pueden verse como motivadas por deseos egoístas. Más precisamente, el egoísmo psicológico es la doctrina que dice que lo único que cualquiera puede desear o buscar en última instancia (como un fin en sí mismo) es su *propio* interés. Ningún egoísta psicológico rechaza que los seres humanos a veces deseen otras cosas diferentes a su propio bienestar, por ejemplo, la felicidad de otras personas; pero todos los egoístas psicológicos insisten en que los seres humanos pueden desear la felicidad de otros sólo cuando la toman como un *medio* para su propia felicidad. En resumen, no existen las acciones y los deseos puramente altruistas o benévolos; pero a veces parece que la gente estuviera actuando de manera no egoísta y desinteresada cuando toma los intereses de otros como medios para la promoción de su propio interés.

2. Esta teoría se llama egoísmo *psicológico*, para indicar que no es una teoría acerca de lo que *debe* ser el caso, sino más bien acerca de lo que, de hecho, *es* el caso. Esto es, la teoría pretende ser una descripción de hechos psicológicos, no una prescripción de ideales éticos. Sin embargo, no sólo afirma que toda la gente, como un hecho contingente, “pone primero su propio interés”, sino también que es incapaz de nada más, dado como es la naturaleza humana. El egoísmo universal no es sólo un accidente o una coincidencia bajo esta perspectiva; más bien es una consecuencia inevitable de las leyes psicológicas.

Tiene que distinguirse esta teoría de otra doctrina, el así llamado “egoísmo ético”, según el cual toda la gente *debe* buscar su propio bienestar. Esta doctrina, dado que es una prescripción de lo que *debe* ser el caso, no preten-

* A partir de materiales escritos para estudiantes de filosofía en Brown University, 1958. (Traducción parcial del texto originalmente publicado en Joel Feinberg (comp.), *Reason and Responsibility*, 4ª ed., Dickenson Publishing Co., Belmont, 1965. Traducción de Gustavo Ortiz Millán.)

de ser una teoría psicológica de los motivos humanos; de ahí que la palabra “ético” aparezca en su nombre para distinguirla del egoísmo *psicológico*.

3. Hay muchos tipos de motivos y de deseos que razonablemente podrían llamarse “egoístas”, y de modo correspondiente a cada uno de ellos hay una posible versión de egoísmo psicológico. Tal vez la versión más común de la teoría sea la que al parecer sostenía Jeremy Bentham.¹ Según esta versión, toda la gente sólo tiene un motivo fundamental en toda su conducta voluntaria y ese motivo es egoísta; más específicamente, es una clase particular de motivo egoísta, a saber, un deseo de *placer* propio. De acuerdo con esta versión de la teoría, “la única clase de deseo fundamental es el deseo de obtener o prolongar experiencias placenteras, y de evitar o de parar experiencias que no sean placenteras para uno”.² A veces se le da a esta forma de egoísmo psicológico un nombre aparatoso: *hedonismo psicológico egoísta*.

B. Razones prima facie que apoyan a la teoría

4. A mucha gente le ha parecido que el egoísmo psicológico es plausible por varias razones, de las cuales las siguientes son típicas:

- a. “Todas mis acciones son provocadas por motivos o deseos o impulsos que son *mis* motivos y no los de nadie más. Este hecho podría expresarse diciendo que cuando actúo estoy siempre buscando mis propios fines o tratando de satisfacer mis propios deseos. Y de aquí podríamos pasar a afirmar ‘Siempre estoy buscando algo para mí mismo o buscando mi propia satisfacción’. Aquí está lo que parece ser una descripción apropiada de alguien que actúa egoístamente, y si la descripción se aplica a todas las acciones de toda la gente, entonces se sigue que todas las acciones de toda la gente son egoístas.”³

¹ Véase su *Introduction to the Principles of Morals and Legislation* (1789), cap. I, primer párrafo: “La naturaleza ha colocado al género humano bajo el gobierno de dos amos soberanos, el *dolor* y el *placer*. Sólo ellos nos indican lo que debemos hacer, así como también determinan lo que haremos... Nos gobiernan en todo lo que hacemos, decimos, pensamos: todo intento que hagamos para librarnos de esa sujeción sólo servirá para demostrarla y confirmarla.”

² C.D. Broad, *Ethics and the History of Philosophy* (Nueva York, The Humanities Press, 1952), ensayo 10, “Egoism as a Theory of Human Motives”, p. 218. Recomiendo ampliamente este ensayo.

³ Austin Duncan-Jones, *Butler's Moral Philosophy* (Londres, Penguin Books, 1952), p. 96. Duncan-Jones procede luego a refutar este argumento. Véase pp. 512ss.

- b. Es un truismo que cuando una persona obtiene lo que quiere, característicamente siente placer. Esto ha hecho que mucha gente piense que lo que realmente queremos en cualquier caso es nuestro propio placer, y que buscamos otras cosas sólo como medios.
- c. *Autoengaño*. Con frecuencia nos engañamos a nosotros mismos pensando que deseamos algo bueno o noble cuando en realidad lo que queremos es que otros piensen bien de nosotros, que podamos felicitarnos a nosotros mismos o que podamos disfrutar de los placeres de una buena conciencia. Es un hecho bien conocido que la gente tiende a ocultar sus verdaderos motivos de sí misma camuflajeándolos con palabras como “virtud”, “deber”, etc. Dado que con tanta frecuencia nos engañamos con respecto a nuestros motivos reales y a los de los otros, ¿no resulta razonable sospechar que podríamos estar *siempre* engañados cuando pensamos que hay motivos desinteresados y altruistas? De hecho, es un asunto simple explicar completamente todos los motivos supuestamente desinteresados: “Una vez que la convicción de que el egoísmo es universal echa raíces en la mente de una persona, es muy probable que florezca en mil generalizaciones que la corroboren. Se descubrirá que una sonrisa amistosa no es sino un intento de ganar una aprobación con la cabeza de un más o menos crédulo ángel custodio; que un acto caritativo es, para quien lo realiza, sólo una oportunidad para felicitarse a sí mismo por su buena fortuna o por la habilidad que le permite ser caritativo; que las obras de beneficencia son sólo una buena publicidad. Será evidente que se venera a los dioses sólo porque satisfacen los miedos, gustos o esperanzas egoístas de la gente; que la ‘regla de oro’ no es más que una fórmula de éxito sumamente sensata; que los códigos sociales y políticos se crean y se suscriben sólo porque sirven para contener el egoísmo de las otras personas, tanto como el propio, y que la moral es sólo un tipo especial de ‘tinglado’ o de intriga que usa armas de persuasión en lugar de bombas y pistolas. Bajo esta interpretación de la naturaleza humana, las categorías del comercialismo reemplazan aquellas del servicio desinteresado y el espíritu del toma y daca ronda la faz de la Tierra.”⁴
- d. *La educación moral*. La moralidad, los buenos modales, la decencia y otras virtudes deben ser enseñables. Los egoístas psicológicos con frecuencia hacen notar que la educación moral y el inculcamiento de modales usualmente utilizan lo que Bentham llama las “sanciones del

⁴ Lucius Garvin, *A Modern Introduction to Ethics* (Boston, Houghton Mifflin, 1953), p. 37. Citado aquí con permiso del autor y del editor.

placer y el dolor”.⁵ Se hace que los niños adquieran las virtudes educativas sólo a través del método de atractivos premios y de castigos dolorosos. Buena parte de esto es verdad acerca de la historia del género humano. La gente en general se ha inclinado a portarse bien sólo cuando les parece claro que “sacarán algo” de ello. ¿No es entonces altamente probable que tengamos que presuponer un mecanismo de la motivación humana como el que Bentham describe en nuestros métodos de educación moral?

C. *Crítica al egoísmo psicológico: las confusiones en los argumentos*

5. *El carácter no empírico de los argumentos*. Si los argumentos del egoísta psicológico consistieran, en su mayor parte, de evidencia empírica cuidadosamente adquirida (reportes bien documentados de experimentos controlados, encuestas, entrevistas, datos de laboratorio, etc.), entonces el filósofo crítico no tendría por qué quejarse de ellos. Después de todo, puesto que el egoísmo psicológico pretende ser una teoría científica de los motivos humanos, aceptarlos o rechazarlos es algo que le concierne al psicólogo experimental, no al filósofo. Pero, de hecho, rara vez se presenta la evidencia empírica del tipo requerido en apoyo al egoísmo psicológico. Los psicólogos, en general, rehuyen generalizaciones acerca de los motivos humanos que estén tan burda y tan vagamente formuladas que sean virtualmente incapaces de ser científicamente probadas. Es por lo general el “científico de cubículo” quien sostiene la teoría del egoísmo universal, y sus argumentos usuales o bien están basados simplemente en sus “impresiones” o bien son en buena medida de un tipo no empírico. Estos últimos con frecuencia adolecen de un tipo muy sutil de confusión lógica, y esto hace que su crítica sea una cuestión de especial interés para el filósofo analítico.

6. El primer argumento del egoísta psicológico (véase 4a) es un buen ejemplo de una confusión lógica. Empieza con un truismo, a saber, que todos mis motivos y deseos son *mis* motivos y deseos y no los de nadie más (¿quién negaría esto?). Pero de esta simple tautología no se puede seguir nada que tenga que ver con la naturaleza de mis motivos o con el objetivo de mis deseos. La falacia de este argumento consiste en que viola la regla lógica general de que enunciados analíticos (tautologías)^{*} no pueden suponer enuncia-

⁵ *Op. cit.*, cap. III.

^{*} Se llaman enunciados analíticos o tautologías aquellos cuya verdad está determinada exclusivamente por los significados de las palabras en las que están expresados y,

dos sintéticos (fácticos).[†] Es una tautología que todo acto voluntario sea provocado por los propios motivos del agente; por lo tanto, no puede ser equivalente a “Una persona siempre está buscando algo para sí misma” o “Todos los motivos de una persona son egoístas”, que son sintéticos. Lo que el egoísta debe probar no es simplemente:

- (i) Toda acción voluntaria es provocada por un motivo propio del agente.

sino más bien:

- (ii) Toda acción voluntaria es provocada por un motivo de una clase bastante particular, a saber, uno egoísta.

El enunciado (i) es obviamente verdadero, pero no puede, por sí mismo, dar ningún soporte lógico al enunciado (ii).

La fuente de la confusión en este argumento es fácilmente perceptible. No es la génesis de una acción o el *origen* o sus motivos lo que la hacen “egoísta”, sino más bien el “propósito” de la acción o el *objetivo* de sus motivos; *no de dónde viene el motivo* (en acciones voluntarias siempre viene del agente), sino *a qué apunta*, es lo que determina si es o no egoísta. Sin duda hay una distinción válida entre conducta voluntaria, en la que la acción del agente está motivada por sus propios propósitos, y conducta *egoísta* en la que los motivos del agente son de un tipo exclusivo. El argumento del egoísta asimila toda acción voluntaria en la clase de las acciones egoístas, al requerir, en efecto, que una acción no egoísta sea una que en realidad no esté motivada. En palabras de Lucius Garvin, “decir que un acto procede de nuestro propio... deseo es sólo decir que el acto es nuestro. Exigir que debemos actuar con base en motivos que no son nuestro es pedirnos que vivamos contradicciones en términos.”⁶

7. Pero si el argumento 4a no prueba su punto, el argumento 4b no lo hace mejor. Del hecho de que todas nuestras acciones exitosas (aquellas en las

por lo tanto, se considera que son inmunes a la evidencia empírica. No transmiten ninguna información acerca del mundo.

[†] Enunciados sintéticos son aquellos cuya verdad o falsedad no se deriva de los significados de las palabras, sino más bien de hechos de la experiencia; sí transmiten información acerca del mundo.

⁶ *Op. cit.*, p. 39.

que obtenemos aquello que estábamos buscando) estén acompañadas por, o seguidas de, placer, no se sigue, como afirma el egoísta, que el *objetivo* de toda acción sea obtener placer para uno mismo. Para empezar, la premisa del argumento ni siquiera es, en sentido estricto, verdadera. El cumplimiento del deseo (simplemente obteniendo lo que uno buscaba) no es garantía de satisfacción (sentimientos placenteros de gratificación en la mente del agente). A veces cuando obtenemos lo que queremos *también* obtenemos, como una especie de beneficio adicional, un cálido y vivo sentimiento de satisfacción; pero con frecuencia, con demasiada frecuencia, no obtenemos ningún beneficio o, incluso peor, sólo nos deja un mal sabor de boca. En efecto, se ha dicho que el problema psicológico característico de nuestro tiempo es la *insatisfacción* que acompaña el cumplimiento de nuestros más poderosos deseos.

Incluso si concedemos, sin embargo, por mor del argumento, que obtener lo que uno quiere *usualmente* produce satisfacción, la conclusión del egoísta no se sigue. Podemos conceder que normalmente obtenemos placer (en el sentido de satisfacción) cuando se satisfacen nuestros deseos, *sin importar cuál sea el objeto de nuestros deseos*; pero no se sigue de esta más o menos precisa generalización que la única cosa que deseamos sea nuestra propia satisfacción. El placer bien puede ser el acompañamiento usual de todas las acciones en las que el agente obtiene lo que quiere; pero inferir de esto que lo que el agente siempre quiere es su propio placer es como argumentar, en el ejemplo de William James,⁷ que porque un transatlántico constantemente consume carbón en su travesía, por lo tanto, el *propósito* de su viaje es el de consumir carbón. La inferencia inmediata del incluso constante acompañamiento al propósito (o motivo) es siempre un *non sequitur*.

Quizás hay un sentido tal de “satisfacción” (cumplimiento del deseo) que es cierta y universalmente verdadero que obtenemos satisfacción cuando obtenemos lo que queremos. Pero la satisfacción en este sentido es simplemente la “realización de aquello que se desea”. Por lo tanto, decir que el cumplimiento del deseo siempre produce “satisfacción” en este sentido no es más que decir que siempre obtenemos lo que queremos cuando obtenemos lo que queremos, que es expresar una tautología como “una rosa es una rosa”. No puede implicar una verdad sintética en psicología (como la tesis egoísta) más de lo que “una rosa es una rosa” puede implicar información significativa en botánica.

⁷ *The Principles of Psychology* (Nueva York, Henry Holt, 1890), vol. II, p. 558.

8. *La benevolencia desinteresada.* La falacia en el argumento 4b consiste entonces, en términos de Garvin, “en la suposición de que el deseo aparentemente desinteresado de beneficiar a otros se transforma en uno egoísta por el hecho de que obtenemos placer de su realización”.⁸ No sólo es falaz este argumento; también nos sugiere un contraargumento para mostrar que su conclusión (el hedonismo psicológico egoísta) es falso. No sólo la presencia de placer (satisfacción) como un subproducto de una acción no es una prueba de que la acción era egoísta; en algunos casos especiales más bien nos da una prueba concluyente de que la acción *no era egoísta*. Puesto que en esos casos especiales el hecho de que obtenemos placer de una acción particular *presupone que deseábamos algo más* —algo diferente a nuestro propio placer— con un fin en sí mismo y no meramente como un medio para nuestro placentero estado mental.

Esta manera de voltear el argumento del hedonista egoísta en contra de él se puede ilustrar tomando un argumento egoísta típico, uno atribuido (tal vez apócrifamente) a Abraham Lincoln, y luego examinándolo detenidamente:

Lincoln una vez comentó a un pasajero que viajaba con él en una antigua carroza que todos los hombres eran movidos por el egoísmo al hacer el bien. Su compañero de viaje impugnó esta posición cuando pasaron por un puente de madera que cruzaba una ciénaga. Mientras cruzaban el puente, vieron una cerda en la orilla, haciendo un ruido terrible porque sus cerditos se habían ido a la ciénaga y estaban en peligro de ahogarse. Cuando la vieja carroza empezó a subir la colina, Lincoln gritó: “Cohero, ¿puede usted parar sólo un momento?” Entonces Lincoln se bajó, corrió y sacó a los cerditos del lodo y del agua y los dejó en la orilla. Al regresar, su compañero de viaje observó: “Ahora dime, Abe, ¿dónde entra el egoísmo en este pequeño episodio?” “¡Válgame Dios, Ed! Ésa fue la esencia misma del egoísmo. No hubiera yo tenido la conciencia tranquila en todo el día si hubiera seguido, dejando que esa cerda sufriera por sus cerditos. Lo hice para tener la conciencia tranquila, ¿no lo ves?”⁹

Si a Lincoln no le hubiera preocupado ni un ápice el bienestar de los cerditos y su “sufriente” madre, sino sólo su propia “conciencia tranquila”, sería difícil explicar cómo podría haber obtenido placer de ayudarlos. El mero hecho

⁸ *Op. cit.*, p. 39.

⁹ Citado del *Springfield Monitor* (Illinois), por F.C. Sharp in su *Ethics* (Nueva York, Appleton-Century, 1928), p. 75.

de que sintió satisfacción como un resultado de ayudar a los cerdos presupone que tenía un deseo preexistente de algo más que su propia felicidad. Entonces, cuando *ese* deseo fue satisfecho, claro que Lincoln obtuvo placer. El *objeto* del deseo de Lincoln no era el placer; más bien el placer fue la *consecuencia* de su deseo preexistente de algo más. Si Lincoln hubiera sido completamente indiferente a la aflicción de los cerditos, como afirmó, ¿cómo hubiera podido obtener ningún placer de ayudarlos? No podría haber alcanzado tranquilidad de conciencia de rescatar a los cerdos, si no hubiera tenido una preocupación anterior —de la que dependía su tranquilidad de conciencia— por el bienestar mismo de los cerdos.

En general, el hedonista psicológico analiza la aparente benevolencia en términos de un deseo de “placer benevolente”. Sin duda, el hombre benévolo obtiene placer de su benevolencia, pero en la mayoría de los casos, es sólo porque previamente había deseado el bien de alguna persona, de algún animal, o de todo el género humano. Donde no hay tal deseo, generalmente no es el caso que la conducta benévola proporcione placer al agente.

9. *La malevolencia.* Los casos difíciles para el egoísmo psicológico incluyen no sólo ejemplos de benevolencia desinteresada, sino también casos de “malevolencia desinteresada”. De hecho, la malicia y el odio no son generalmente más “egoístas” que la benevolencia. Ambas son motivos que muy probablemente causen que un agente sacrifique sus propios intereses —en el caso de la benevolencia, para ayudar a alguien más, en el caso de la malevolencia, para dañar a alguien más—. La persona egoísta está preocupada en última instancia sólo con su propio placer, felicidad o poder; la persona benevolente está con frecuencia igualmente preocupada con la felicidad de otros; para la persona malévola, el *daño* a otra es con frecuencia un fin en sí mismo —un fin que se tiene que perseguir a veces sin pensar en los propios intereses—. Hay una razón para pensar que la gente se ha sacrificado a sí misma para dañar o matar a otros tanto como para ayudarlos o salvarlos, y con tanto “heroísmo” en un caso como en el otro. El obispo anglicano y filósofo moral Joseph Butler (1692-1752) fue quien primero notó la naturaleza no egoísta de la malevolencia, lamentándose de que la gente no fuera más egoísta de lo que es.¹⁰

10. *La falta de evidencia para el autoengaño universal.* No podemos des hacernos tan rápidamente del tipo más cínico de egoísta psicológico, impre-

¹⁰ Véase sus *Fifteen Sermons on Human Nature Preached at the Rolls Chapel* (1726), especialmente el primero y el decimoprimer.

sionado por el tan extendido fenómeno del autoengaño (véase 4c), puesto que no ha cometido ningún error *lógico*. Sólo podemos argumentar que la reconocida frecuencia del autoengaño es evidencia insuficiente para su generalización universal. Su argumento no es falaz, sino que no es concluyente.

Nadie más que el agente mismo puede estar cierto de los motivos conscientes que realmente provocaron su acción, y cuando los motivos son vergonzosos, tal vez ni siquiera el agente admita para sí mismo la verdadera naturaleza de sus deseos. Así pues, para cada aparente caso de conducta altruista, el egoísta psicológico puede argumentar, con cierta plausibilidad, que la verdadera motivación *podría* ser egoísta, aunque parezca lo contrario. Los actos filantrópicos están motivados realmente por el deseo de recibir gratitud; los actos de autosacrificio, cuando se entienden verdaderamente, se ven como motivados por el deseo de alimentar la autoestima, y así sucesivamente. Debemos concederle al egoísta que todo el aparente altruismo podría ser engañoso de esta manera; pero una generalización tan burda necesita una considerable evidencia empírica, y tal evidencia no está disponible actualmente.

11. La “*paradoja del hedonismo*” y sus consecuencias para la educación. El hedonista psicológico egoísta (por ejemplo, Jeremy Bentham) tiene la teoría más simple que sea posible sobre la motivación humana. De acuerdo con esta variedad de teoría egoísta, todos los motivos humanos sin excepción pueden reducirse a uno, a saber, el deseo de placer para uno mismo. Pero esta teoría, a pesar de su atractiva simplicidad, o tal vez por ella, nos mete inmediatamente en una paradoja. Los astutos observadores de los asuntos humanos desde el tiempo de los antiguos griegos han notado con frecuencia que el placer, la felicidad y la satisfacción son estados de la mente que tienen una relación muy peculiar con el deseo. Un deseo exclusivo de felicidad es la manera más segura de impedir que alcancemos la felicidad. La felicidad tiene una forma de aparecéseles a las personas sin que se den cuenta, cuando están preocupadas con otras cosas; pero cuando deliberadamente y con determinación se lanzan en busca de la felicidad, ésta desaparece completamente de la vista y no puede ser capturada. Ésta es la famosa “paradoja del hedonismo”: la busca determinada de la felicidad es necesariamente contraproducente, puesto que *la manera de alcanzar la felicidad es olvidándose de ella*; tal vez entonces llegue a ti. Si aspiras exclusivamente al placer mismo, sin preocuparte por las cosas que brindan placer, entonces el placer nunca llegará. Para obtener satisfacción, comúnmente debemos primero desear algo diferente de la satisfacción, y entonces encontrar los medios para obtener lo que deseamos.

Para sentir en toda su fuerza la paradoja del hedonismo, el lector debería hacer un experimento imaginario. Imaginemos a una persona (llamémosla “López”) que, antes que nada, carece de curiosidad intelectual. No tiene deseo de adquirir ningún tipo de conocimiento por sí mismo, y así, es completamente indiferente a cuestiones de ciencia, matemáticas y filosofía. Además imaginemos que las bellezas de la naturaleza dejan a López impasible: no le impresionan los colores de los árboles en otoño, las montañas cubiertas de nieve ni los ondulantes océanos. Igualmente lo aburren las caminatas en el campo en las mañanas de primavera y los paseos en esquí en el invierno. Además, supongamos que López no encuentra ningún atractivo en el arte. Las novelas lo aburren, la poesía le fastidia, no encuentra sentido en la pintura y la música es sólo ruido. Supongamos también que López no tiene la pasión del participante ni la del espectador del beisbol, del futbol, del tenis o de algún otro deporte. Para él, nadar es una cruel forma acuática de la calistenia, el sol es sólo una causa de quemaduras. Bailar es una idiotez para parejas, la conversación una pérdida de tiempo, el otro sexo un misterio sin atractivo. La política es un fraude, la religión, mera superstición; y la miseria de millones de seres humanos desfavorecidos no es nada para preocuparse o inquietarse. Supongamos finalmente que López no tienen talento para ningún tipo de manualidad, industria o comercio, y que no lamenta el hecho.

¿Qué es lo que le interesa a López? Debe desear algo. Ciertamente lo desea. López tiene una incontenible pasión, una preocupación absoluta, por su propia felicidad. El único deseo que tiene en su vida es *ser feliz*. En este punto no hace falta mucha imaginación para ver que el único deseo de López está destinado a frustrarse. La gente que, como López, busca con más vehemencia su propia felicidad son los que con menos probabilidad la encuentran. La gente feliz es la que busca con éxito cosas tales como experiencias estéticas o religiosas, expresión personal, ayuda a los otros, victoria en competencias, conocimiento, poder, etc. Si ninguna de estas cosas en sí y por sí mismas significa nada para una persona, si no son valoradas más que como un medio para alcanzar los propios estados mentales placenteros, entonces el placer no podrá llegar nunca. La forma de alcanzar la felicidad es buscando algo más.

Casi toda la gente, en algún momento de su vida, siente placer. Algunas personas (aunque tal vez no muchas) realmente viven vidas que son, en general, felices. Pero si el placer y la felicidad presuponen deseos de algo diferente que el placer y la felicidad, entonces la existencia del placer y la felicidad en la experiencia de algunas personas prueba que esas personas tienen fuertes deseos de algo más que su propia felicidad, contrario a lo que dice el hedonismo egoísta.

Las implicaciones de la “paradoja del hedonismo” para la teoría educativa deben ser obvias. Los padres que con menos probabilidad crían hijos felices son aquellos que, incluso con las mejores intenciones, forman a sus hijos para buscar directamente la felicidad. Con cuánta frecuencia no hemos escuchado a los padres decir:

No me importa si mi hijo no llega a ser un intelectual o una estrella de fútbol o un gran artista. Sólo quiero que sea un tipo de persona promedio. La felicidad no requiere de grandes ambiciones o de grandes frustraciones; no vale la pena sufrir y volverse neurótico por la ciencia, el arte o las buenas acciones. Yo sólo quiero que mi hijo sea feliz.

Esto puede ser un error peligroso, puesto que el niño (o para el caso el adulto) que no tiene intereses dirigidos hacia cosas externas tiene más probabilidades de ser infeliz. El egoísta puro sería la más desdichada de las personas.

El educador bien podría cuidarse de la “adaptación a la vida” como el fin consciente del proceso educativo por razones semejantes. La “adaptación a la vida” sólo se puede alcanzar como un subproducto de otras actividades. Todo un plan de estudios sobre “cursos de adaptación a la vida” que no esté complementado con cursos diseñados para incitar un interés en cosas diferentes que la adaptación a la vida sería trágicamente contraproducente.

En cuanto a la educación moral, probablemente es cierto que el castigo y la recompensa son medios de inculcación indispensables. Pero si el niño llega a creer que la *únicas* razones para ser moral son que así escapará al dolor del castigo y/o que obtendrá el placer de una buena reputación, entonces ¿qué evitará que haga algo inmoral cuando esté seguro de que no lo van a cachar? Así, en tanto que el castigo y la recompensa son herramientas importantes para el educador moral, obviamente tienen sus limitaciones. Cuidémonos del hombre que actúa moralmente sólo por miedo al dolor o por amor al placer. Es probable que no sea completamente confiable. La educación moral es verdaderamente exitosa cuando produce personas que están dispuestas a hacer lo correcto *simplemente porque es lo correcto*, y no meramente porque es popular o seguro.

12. *El placer como sensación.* Un argumento final en contra del hedonismo psicológico debe ser suficiente para poner esa forma de la psicología egoísta fuera de combate de una vez y para siempre. El hedonista egoísta afirma que todos los deseos se pueden reducir al solo deseo del *placer* propio. Ahora bien, la palabra “placer” es ambigua. Por un lado, puede significar una cierta clase de sensación indefinible, aunque muy familiar y específica, o más precisamente, una propiedad de las sensaciones; y está general, si no exclusi-

vamente, asociada con los sentidos. Por ejemplo, ciertas sensaciones de gusto como lo dulce, las sensaciones térmicas del tipo que obtenemos de un baño caliente o la sensación del sol de agosto cuando uno está echado en la playa, las sensaciones eróticas, las sensaciones olfatorias, digamos, de las fragancias de flores o perfumes, y las sensaciones táctiles y quíestésicas de un buen masaje, son todas placenteras en este sentido. Permítaseme llamar este sentido de “placer”, que es opuesto a “dolor físico”, *placer*₁.

Por otro lado, la palabra “placer” es usada con frecuencia simplemente como un sinónimo de “satisfacción” (en el sentido de gratificación, no como el mero cumplimiento del deseo). En este sentido, la existencia del placer presupone la existencia previa del deseo. El conocimiento, la experiencia religiosa, la expresión estética y otras, así llamadas, “actividades espirituales” frecuentemente dan placer en este sentido. De hecho, como hemos visto, tendemos a obtener placer en este sentido cuando conseguimos lo que deseamos, sin importar lo que deseemos. Incluso el masoquista obtiene placer (en el sentido de “satisfacción”) de sus propias sensaciones de dolor físico. Permítaseme llamar este sentido de “placer”, que significa “satisfacción”, *placer*₂.

Ahora podemos evaluar la afirmación del hedonista psicológico de que el único motivo humano es un deseo del placer propio, teniendo en mente (como con frecuencia él no lo hace) la ambigüedad de la palabra “placer”. Primero, permítaseme tomar al hedonista como diciéndonos que es el deseo de *placer*₁ (sensación placentera) lo que constituye el único deseo básico de toda la gente y el único deseo capaz de darnos un motivo para la acción. Ahora prácticamente no tengo dudas acerca de si toda (o la mayoría de) la gente desea *a veces* su propio placer. Pero incluso esta conocida clase de deseo ocurre, creo yo, más bien rara vez. Cuando tengo hambre, con frecuencia deseo comer o, más específicamente, comer este pedazo de carne o estas papas. Con mucha menos frecuencia deseo comer cierto bocado simplemente por las sensaciones gustativas placenteras que podrían causar. Por otro lado, he estado motivado de esta última forma cuando he ido a restaurantes franceses o chinos especialmente exóticos (y caros); pero normalmente, las sensaciones gastronómicas placenteras son simplemente una feliz consecuencia o un subproducto de comer, no el objetivo antecedentemente deseado de comer. Por supuesto que hay otros que toman a las sensaciones gustativas mucho más seriamente: el gourmet que come sólo para saborear las texturas y los sabores de buenas comidas, y el amante de los vinos que “colecciona” los exquisitamente sutiles y muy placenteros sabores de vinos añejos y raros. Tales personas están verdaderamente absortas en sus sensaciones de gusto cuando comen y beben, y puede incluso haber algunas personas (ricas) cu-

yos deseos por tales sensaciones son el único motivo para comer y beber. Sin embargo, no debe tomarnos mucho convencer al lector de que tales personas son extremadamente raras.

De igual manera, usualmente obtengo placer al tomar un baño caliente, y en ocasiones (aunque no muy seguido) incluso decido bañarme simplemente por esas sensaciones. Sin embargo, aun si esto es igualmente verdadero para todos, difícilmente nos da bases para inferir que *nadie nunca* se baña por *ningún* otro motivo. Debe ser empíricamente obvio que a veces nos bañamos simplemente para estar limpios, o para complacer a otros, o simplemente por hábito.

El punto de vista, entonces, de que en nuestras acciones nunca vamos tras nada más que nuestro propio placer —de que todos son completos “gourmets” de un tipo u otro— no sólo es moralmente cínica; es también contraria al sentido común y a la experiencia cotidiana. De hecho, el punto de vista de que las sensaciones placenteras tienen un papel tan grande en los asuntos humanos es tan claramente falso, sobre la evidencia disponible, que debemos concluir que el hedonista psicológico tiene en mente el otro sentido de “placer” —satisfacción— cuando enuncia su tesis. Si, por otro lado, realmente trata de reducir la aparente multitud de motivos humanos al solo deseo de sensaciones placenteras, entonces la abundancia de contraejemplos históricos justifica que rechacemos de plano su tesis. Ciertamente parece increíble que los mártires cristianos estuvieran buscando ardientemente su propio placer cuando se enfrentaban a los leones, o que lo que los soldados rusos en Stalingrado “realmente” querían cuando se rociaban con gasolina, se prendían fuego, y luego se lanzaban como antorchas humanas sobre los tanques alemanes, era simplemente la experiencia de sensaciones físicas placenteras.

13. *El placer como satisfacción.* Permítaseme considerar ahora la otra interpretación de la tesis hedonista, según la cual es el propio placer₂ (satisfacción) y no el mero placer₁ (sensación placentera) lo que es el objetivo básico único de toda conducta voluntaria. En un sentido, la “tesis de la satisfacción” es incluso menos plausible que la “tesis de la sensación física”; puesto que la última es por lo menos una hipótesis empírica genuina, comprobable en la experiencia, a pesar de que es contraria a los hechos que revela la experiencia. La primera, empero, es tan confusa que ni siquiera puede plantearse completamente sin paradoja. Está, por así decirlo, derrotada desde su propia formulación. Cualquier intento de explicación de la teoría de que toda la gente en todos los tiempos deseaba sólo su propia satisfacción conduce a un *regreso al infinito* de la siguiente manera:

“Toda la gente desea sólo satisfacción.”

“¿Satisfacción de qué?”

“Satisfacción de sus deseos.”

“¿Sus deseos de qué?”

“Sus deseos de satisfacción.”

“¿Satisfacción de qué?”

“De sus deseos.”

“¿De qué?”

“De satisfacción.”... y así al infinito.

En resumen, el hedonismo psicológico interpretado de esta manera atribuye a toda la gente como su único motivo un deseo completamente vacío e infinitamente contraproducente. La fuente de este absurdo reside en la idea de que la satisfacción puede, por así decirlo, abreviar de sí misma, y realizar el milagro de la perpetua autorregeneración en ausencia de deseos por algo más que ella misma.

Para resumir los argumentos de las secciones 11 y 12: la palabra “placer” es ambigua. Placer₁ significa una cierta característica indefinible de sensación física. Placer₂ se refiere al sentimiento de satisfacción que viene con frecuencia cuando uno obtiene lo que desea, sea la que sea la naturaleza de aquello que uno desea. Ahora, si el hedonista quiere decir placer₁ cuando dice que el placer propio es el objetivo final de toda la conducta propia, entonces su punto de vista no está apoyado por los hechos. Por otro lado, si quiere decir placer₂, entonces su teoría no puede ni siquiera formularse claramente, dado que conduce al siguiente regreso al infinito: “Sólo deseo satisfacción de mi deseo de satisfacción de mi deseo de satisfacción... etc., *ad infinitum*.” Concluyo entonces que el hedonismo psicológico (la forma más común de egoísmo psicológico), como quiera que se le interprete, es insostenible.