

De vuelta a la caverna: Empatía, racionalidad evolutiva y cerebro reptil

Por **PsychoLAWgy** - 24 diciembre, 2014



Por José María de la Jara Plaza, Asociado de Bullard, Falla, Ezcurra + y Profesor de Análisis Psicológico del Derecho en la Universidad del Pacífico.

Si saliste temprano del trabajo para hacer las compras navideñas, pasaste tres horas en el tráfico tratando de llegar a tu centro comercial favorito o si, en general, te *atreves* a comprarle un regalo a otro ser humano en Navidad, eres un imbécil. O al menos eso es lo que piensa Joel Waldfogel, autor de **Scroogenomics**.

Para los economistas, la época navideña está plagada de irracionalidad. Y no les falta razón. Solo recuerda la chompa que te regaló la tía Lola la última Navidad. Le costó S/. 50, pero solo la has usado de *pijama*. ¿Cuánto vale realmente para ti? Probablemente no

más de S/. 30; he ahí una ineficiencia de S/. 20. Ahora piensa en todas las tías Lola que andan por ahí realizando transacciones ineficientes.

Esta visión *grinch* de la navidad no es – ni pretende ser – completa. Para construir modelos de comportamiento, la microeconomía ha dejado de lado variables difíciles de medir. La empatía es uno de esos factores.

Frente a ello, **Karen Pine** sugiere que quienes regalan tienen una percepción del valor distinta a quienes reciben los regalos. Así, mientras los primeros ponen énfasis en el costo del obsequio, los receptores se concentran más bien en qué tanta empatía se ve reflejada en la selección del regalo. Bajo esta perspectiva, los regalos suelen ser más valorados por lo que representan que por su precio en el mercado.

La empatía no solo influye las decisiones de los ciudadanos de pie. Así, por ejemplo, **Haegerich y Bottoms** llevaron a cabo una serie de juicios ficticios con la participación de 205 jurados, cuyos resultados reflejaron la influencia de la empatía en las sentencias de responsabilidad.

El caso de dicha investigación giraba en torno al parricidio cometido por una niña. Ella alegaba que fue en defensa propia, luego de años de abuso sexual. Un grupo de participantes tuvo que leer un texto adicional que los invitaba a ponerse en el lugar de la niña. Los resultados reflejaron que los participantes empáticos encontraron responsable a la denunciada en menor medida que el grupo de control (46% versus 57%).

Los ejemplos anteriores reflejan cómo la Psicología puede ayudar a completar los fríos

modelos de conducta planteados por la Economía e incluir variables difíciles de medir como la empatía. A propósito de ello, a continuación explicaremos brevemente la relación entre empatía y evolución, para luego aplicar dicho marco teórico en la llamada Técnica Reptil.

El hombre de las cavernas y la racionalidad profunda

El cerebro humano procesa más información de lo que captamos conscientemente. Por ello, la Psicología Evolutiva propone un nuevo modelo de racionalidad: la **racionalidad profunda**. Bajo esta perspectiva, una conducta será racional si en el pasado generó beneficios adaptativos que aumentaron las probabilidades de supervivencia de nuestros ancestros.

Volvamos por un momento a la Edad de Piedra.

Nuestros antepasados no tenían contratos, reglas claras de propiedad, no contaban con policías que brindaran seguridad, ni tribunales arbitrales que resolvieran las controversias de manera previsible y rápida. Tampoco sabían con certeza cuándo iban a cazar, por quién o por qué iban a ser atacados, ni cuándo iba a estallar una sublevación contra el líder de la tribu.

Las investigaciones sugieren que dicha carencia de instituciones y previsibilidad era suplantada por la cooperación. Era el grupo el que brindaba seguridad y comida, así como el responsable de castigar a los trasgresores. Y para esa organización cooperativa, la **empatía** era esencial.

La empatía permitía la comprensión de las necesidades y objetivos de los miembros del grupo. Por ello, el jefe de la tribu no solo debía ser fuerte y diestro en la caza, sino también tener la habilidad de convencer a los demás. Como señalan McNamara y Trumbull, *"la empatía era el eje entre el aprendizaje y liderazgo que posibilitaba la emulación y el liderazgo"*. Si el líder no podía organizar y convencer a los demás de seguir un plan determinado, la tribu corría peligro.

Hoy en día podemos confirmar la importancia evolutiva de la empatía analizando las relaciones de las sociedades pre-industriales, como los **!Kung San** ubicados en la sabana

entre Botswana y Namibia.

En dicha sociedad, los hombres están encargados de la caza. Lo interesante es que una vez que un cazador ha tenido éxito, se espera que comparta el botín con los demás. Así, el cazador triunfante se pone en el lugar de quienes fracasaron y se identifica con la necesidad de alimentar a sus familias. Este crea un lazo con los demás miembros del grupo, quienes deberán ser recíprocos en el futuro. Ello no solo permite evitar que la carne se seque por falta de refrigeración, sino, más importante aún, aumentar las probabilidades de supervivencia de toda la tribu.

Es más, la empatía puede ser trazada incluso hasta nuestros parientes primates. Evidencia de ello es la investigación realizada por **Jules Masserman** con parejas de monos rhesus. En dicho estudio, el mono que jalaba una cadena era alimentado. Y cada vez que esto sucedía, su compañero primate recibía un *shock* eléctrico.

Lo curioso es que luego de vincular la cadena, el alimento y el shock al otro mono, quien debía activar el mecanismo dejaba de hacerlo. De hecho, un mono se abstuvo de jalar la cadena por 12 días, prefiriendo así pasar hambre que causar daño a su compañero.

En definitiva, la empatía está enraizada en nuestros genes. Sin esta, nuestros antepasados habrían tenido problemas para comprender la visión de los demás y construir objetivos comunes, poniendo en peligro la supervivencia de la especie.

Esta perspectiva, además, ayuda a comprender por qué no solo nos atrevemos sino que disfrutamos al dar regalos por Navidad; y es que, estamos programados para ser empáticos y generar lazos de reciprocidad.

Ahora, ¿cómo puede contribuir esta visión evolutiva de la empatía a la comprensión de las decisiones de jueces, árbitros y jurados? Un buen ejemplo es la Técnica Reptil. Veamos de qué se trata.

Jueces reptiles

La Técnica Reptil se basa en la Teoría del Cerebro Triuno; esto es, la creencia de que el cerebro humano evolucionó progresivamente y cuenta con tres fragmentos que cumplen funciones distintas:

- **Cerebro reptil**, encargado del comportamiento instintivo.
- **Sistema límbico**, responsable de las emociones.
- **Neocórtex**, enfocado en las facultades intelectuales superiores como el razonamiento lógico, la creatividad, el planteamiento de hipótesis, entre otras.

Como el nombre indica, la Técnica Reptil consiste en dirigir los argumentos hacia el cerebro reptil, hacia el instinto primitivo de seguridad y supervivencia del ser humano. Por ello, esta estrategia resulta especialmente útil para controversias de responsabilidad civil por accidentes, productos defectuosos, mala praxis médica y cobertura de seguros.

El primer paso de la Técnica Reptil consiste en encontrar la **regla de seguridad** vulnerada por el demandado (por ejemplo, nunca conducir en estado de ebriedad). Para lograr mayor impacto, dicha regla deberá cumplir con las siguientes características:

1. Ser clara.
2. Prevenir el peligro.
3. Proteger a un gran número de personas en distintos escenarios (y no solo a aquellos que estén en la situación específica del demandante).
4. Coincidir con el sentido común.
5. Ser fácil de cumplir para un sujeto en la misma posición que el demandado.
6. Ser lo suficientemente aceptada como para que su vulneración solo pueda explicarse por una conducta negligente o dolosa.

Luego, el litigante deberá identificar el **daño causado a la comunidad**. En ese sentido, la Técnica Reptil sugiere no verse limitados por el perjuicio efectivamente causado (daño cierto), sino, más bien, por los posibles daños que la conducta del infractor podría generar en otros escenarios.

El objetivo de lo anterior es conectar con el instinto de supervivencia del juez, generar empatía. Así, la Técnica Reptil será exitosa si logra que el juzgador reflexione sobre el daño que la conducta infractora podría ocasionar a su entorno cercano, a su familia y a él mismo. Y a partir de ese miedo, genere la convicción de que debe castigar al infractor.

Finalmente, el litigante deberá **empoderar al juez**. Este debe interiorizar que tiene el poder para remediar el posible daño a la comunidad a través de su decisión, lo cual debería resultar en una mayor indemnización para el demandante.

Si bien los fundamentos científicos del cerebro triuno son bastante cuestionables, dicha teoría resulta ilustrativa y útil para los litigantes. Ésta nos recuerda que los casos no solo deben basarse en hechos probados (neocórtex) enraizados en emociones (sistema límbico), sino que además debemos procurar revestir lo anterior poniendo atención a las motivaciones primitivas del ser humano (cerebro reptil).

En conclusión, la empatía está íntimamente relacionada a la evolución de la especie humana y constituye un factor ineludible para persuadir. Por ello, un litigante que no ejercite su habilidad empática está condenado a quedarse en la prehistoria.

PsychoLAWgy

Obtener un resultado favorable en un juicio o arbitraje; entender al consumidor y a tu cliente; implementar políticas públicas que causen un impacto, o comprender nuestro rol como abogados y alumnos no depende únicamente de haber seguido la carrera de Derecho. Creemos que conocer cómo piensa el ser humano y qué lo motiva a actuar es esencial para el ejercicio de nuestra profesión. Es por ello que, pese haber estudiado Derecho en la PUCP, nos vemos atraídos cada día más a la Psicología y por todas las herramientas que nos brinda. Desde el Psicoanálisis hasta el Neuromarketing, el Análisis Psicológico del Derecho nos otorga, como abogados, una serie de principios, teorías y explicaciones a las conductas y a las relaciones entre todos los operadores del sistema jurídico (tomadores de decisiones, creadores de políticas públicas, litigantes, alumnos, profesores, entre otros). Así, este blog no es otra cosa que un espacio para compartir nuestras ideas con ustedes. Por ahora somos un equipo de cuatro pero esperamos ser muchos más... Fernando del Mastro se desempeña como Profesor a Tiempo Completo en la PUCP, donde enseña, entre otros, el curso de Derecho, Psicoanálisis y Psicología. Mario Drago y José María de la Jara co-dictan el curso de Análisis Psicológico del Derecho en la Universidad del Pacífico. Mario es Asociado del Área de Regulación y Competencia en Miranda & Amado, y José María es Asociado del área de Litigio Arbitral de Bullard, Falla, Ezcurra +. Carlos Rojas Klauer es Asociado del área de Competencia y Propiedad Intelectual de Lazo, De Romaña & Gagliuffi Abogados y tiene estudios en Psicología del Consumidor de la Escuela de Post-Grado de la UPC.