

Individualismo y colectivismo cultural en relación con la desigualdad socioeconómica desde el enfoque de la psicología social evolutiva

 Chaverri Chaves, Pablo

 Fernández Sedano, Itziar

Individualismo y colectivismo cultural en relación con la desigualdad socioeconómica desde el enfoque de la psicología social evolutiva

Ánfora, vol. 30, núm. 55, pp. 105-141, 2023

Universidad Autónoma de Manizales

Disponible en: <https://www.redalyc.org/articulo.oa?id=357875874003>



Esta obra está bajo una Licencia Creative Commons Atribución-NoComercial-CompartirIgual 4.0 Internacional.

Investigación

Individualismo y colectivismo cultural en relación con la desigualdad socioeconómica desde el enfoque de la psicología social evolutiva

Cultural Individualism and Collectivism in relation to Socioeconomic Inequality from the Evolutionary Social Psychology Approach

Individualismo e coletivismo cultural em relação à desigualdade sócio-económica, na perspectiva da psicologia social evolutiva

Pablo Chaverri Chaves

UNED, España

pchaverri2@alumno.uned.es

 <https://orcid.org/0000-0002-2639-4242>

Itziar Fernández Sedano

UNED, España

ifernandez@psi.uned.es

 <https://orcid.org/0000-0002-6905-2111>

Recepción: 18 Marzo 2022

Aprobación: 19 Mayo 2022



Acceso abierto diamante

Resumen

Objetivo: en este artículo de reflexión se propone analizar la relación de la orientación individualista-colectivista de la cultura con la desigualdad socioeconómica desde un enfoque evolutivo. **Método:** consiste en un análisis conceptual basado en una revisión de literatura científica, tanto clásica como actual, de la cual se hizo una interpretación crítica. El trabajo comienza con una introducción que sitúa la temática en el contexto de la psicología social evolutiva. Luego se plantea la distinción entre evolución biológica y cultural. **Resultados:** con base en los referentes conceptuales anteriores, se analizan las nociones de individualismo y colectivismo cultural desde una perspectiva de psicología social evolutiva. Posteriormente, se plantea una visión evolutiva de la desigualdad y, por último, se ofrece una panorámica entre el individualismo-colectivismo cultural vinculado a la desigualdad en la distribución de la riqueza, también desde el enfoque de psicología social evolutiva. **Conclusiones:** se postulan algunas reflexiones generales derivadas de los análisis anteriores. Estas proponen que la orientación cultural individualista-colectivista es un producto evolutivo de las sociedades que puede influir en el modo en que estas se estructuran, organizan y distribuyen su riqueza. Ello puede ser entendido en el contexto de las circunstancias que estas han enfrentado y la forma en que han respondido a las mismas a través de su historia evolutiva. La tendencia a que en las sociedades más colectivistas se presente mayor desigualdad en la distribución de la riqueza podría estar permeada por una mayor propensión al conformismo, la pasividad, la obediencia y el sometimiento a las jerarquías sociales, lo que sugiere que la desigualdad socioeconómica, más que un proceso puramente económico, es también un proceso político-cultural y evolutivo.

Palabras clave: orientación cultural, individualismo, colectivismo, desigualdad socioeconómica, psicología social evolutiva.

Abstract

Objective: this reflection paper proposes to analyze the relationship between the individualist-collectivist orientation of culture and socioeconomic inequality from an evolutionary approach. **Method:** consist of a conceptual analysis based on a review of scientific literature, both classic and current, from which a critical interpretation was made. The paper begins with an introduction that places the subject in the context of developmental social psychology. After that, the distinction between biological and cultural evolution is raised. **Results:** Based on earlier conceptual references, cultural notions of individualism and collectivism are examined from an evolutionary social psychology perspective. Subsequently, an evolutionary view of inequality is presented and, finally, an overview is offered between cultural individualism-collectivism linked to inequality in the distribution of wealth, also from the perspective of evolutionary social psychology. **Conclusions:** general reflections derived from the previous analyses

are postulated. These argue that the individualism-collectivism cultural orientation is a byproduct of society's evolution and can affect how societies are structured, organized, and distribute wealth. This can be understood in the context of the circumstances that the people have encountered and how they have responded to those circumstances throughout their evolutionary history. The tendency for more collectivist societies to have greater inequality in the distribution of wealth could be permeated by a greater propensity to conformism, passivity, obedience and submission to social hierarchies. The previously mentioned suggests that socioeconomic inequality, more than a purely economic process, is also a political-cultural and evolutionary process.

Keywords: cultural orientation, individualism, collectivism, socioeconomic inequality, evolutionary social psychology.

Resumo

Objetivo: neste artigo de reflexão propomos analisar a relação entre a orientação individualista-coletivista da cultura e a desigualdade sócio-económica a partir de uma abordagem evolutiva. **Método:** consiste numa análise conceitual baseada numa revisão da literatura científica, tanto clássica como actual, a partir da qual foi feita uma interpretação crítica. O artigo começa com uma introdução que situa o assunto no contexto da psicologia social evolutiva. Depois, é feita a distinção entre evolução biológica e evolução cultural. **Resultados:** com base nas referências conceituais acima referidas, as noções de individualismo e coletivismo cultural são analisadas de uma perspectiva de psicologia social evolutiva. Subsequentemente, é apresentada uma visão evolutiva da desigualdade e, finalmente, é oferecida uma visão geral do individualismo cultural-coletivismo ligado à desigualdade na distribuição da riqueza também a partir de uma abordagem de psicologia social evolutiva. **Conclusões:** algumas reflexões gerais derivadas das análises acima referidas são postuladas. Propõem que a orientação cultural individualista-coletivista seja um produto evolutivo das sociedades que podem influenciar a forma como estruturam, organizam e distribuem a sua riqueza. Isto pode ser compreendido no contexto das circunstâncias que enfrentaram e da forma como responderam a eles ao longo da sua história evolutiva. A tendência para sociedades mais coletivistas terem maior desigualdade na distribuição da riqueza pode ser permeada por uma maior propensão para o conformismo, passividade, obediência e submissão às hierarquias sociais, sugerindo que a desigualdade sócio-económica, em vez de ser um processo puramente económico, é também um processo político-cultural e evolutivo.

Palavras-chave: orientação cultural, individualismo, coletivismo, desigualdade sócio-económica, psicologia social evolutiva.

Cómo citar

Chaverri Chaves, P. y Fernández, I. (2023). Individualismo y colectivismo cultural en relación con la desigualdad socioeconómica desde el enfoque de la psicología social evolutiva. *Ánfora*, 30(55), 77-104. <https://doi.org/10.30854/anf.v30.n55.2023.925>

Introducción

La cultura, desde una perspectiva evolutiva, puede ser vista como el producto de una respuesta adaptativa colectiva del ser humano a las condiciones y demandas particulares que ha enfrentado como especie (Boyer, 2018). Posiblemente, desde el momento en que los seres humanos se separaron del ancestro común con los chimpancés y tomaron la decisión de bajar de la protección de los árboles para adentrarse a explorar la sabana africana, se vieron en la necesidad de cooperar de una forma mucha más intensiva que la que exigía el entorno conocido de los árboles (Buss, 2019). Estas necesidades intensificadas de cooperación fueron las demandas que dieron origen a la cultura, entendida como una adaptación a los nuevos entornos que exigían nuevas habilidades y presentaban nuevas oportunidades, particularmente en lo relacionado con la cooperación social (Tomasello, 2019).

Una de las formas más significativas en las que las culturas varían es en su grado de individualismo y colectivismo (Sapolsky, 2018). Desde una perspectiva evolutiva, esta variación sería la expresión de la diversidad y flexibilidad adaptativa de la especie humana —que es una de las pocas que puede vivir en casi cualquier parte del planeta—, lo que manifiesta el gran poder de esta herramienta que es la cultura, y debe su origen y desarrollo a las características ultrasociales del ser humano (Henrich y Muthukrishna, 2021).

Ahora bien, además de verse como un producto y una consecuencia, la cultura también se puede analizar como un factor causal del desarrollo histórico humano; como en efecto lo sugieren algunos teóricos y estudios empíricos (Henrich, 2016). Uno de estos casos, es la forma en que la variación individualista-colectivista de las culturas puede influir en el grado de desigualdad económica de las sociedades, que a su vez puede influir en las características culturales de las mismas (Chisholm y Burbank, 2001).

En este artículo se propone realizar una discusión teórica sobre la forma en que la variación individualista-colectivista de la cultura se relaciona con la desigualdad desde una perspectiva evolutiva. Para ello, se revisaron tanto fuentes de carácter conceptual, como estudios empíricos recientes y más clásicos que arrojaron luces en la comprensión de estas complejas interacciones.

Evolución biológica y cultural

En la teoría de la evolución Darwin (1996) plantea que los comportamientos que aumentan las posibilidades para la sobrevivencia y la reproducción son adaptativos, por lo que tienen alta probabilidad de ser transmitidos a la siguiente generación. En contraste, los comportamientos que disminuyen las posibilidades de sobrevivencia son maladaptativos, ya que no dan paso a futuras generaciones (Darwin, 1996; Pinker, 2009).

Aunque este fue un proceso que se entendió a nivel individual, también se ha visto que se puede analizar a nivel colectivo. Esto es estudiado por la sociobiología, ciencia que permite tener una nueva visión de la selección natural enfocada en la propagación de los genes del grupo, más que en los del individuo (Wilson, 2000).

Las capacidades complejas como el lenguaje, el comportamiento social y la cultura no son constructos que emergen del cerebro simplemente porque es más grande que el de otros primates, como los chimpancés —uno de nuestros parientes evolutivos más cercanos—; sino que estas capacidades reflejan mecanismos especializados que la selección natural ha construido en los cerebros humanos.

Los individuos y los grupos dentro de una especie varían entre sí, y si una de estas variaciones produce un estado de cosas que ayuda a los cerebros a tomar mejores decisiones que sirvan a lograr éxito reproductivo, entonces estas capacidades sobrevivirán (Gazzaniga *et al.*, 2019).

La evolución biológica plantea un enigma, ya que no ha habido suficiente tiempo para que esta haya creado cada una de las habilidades cognitivas de los seres humanos modernos para inventar múltiples herramientas y tecnologías, formas de comunicación simbólica y representacional, y organizaciones sociales e instituciones complejas. La hipótesis de Tomasello (1999) es que estas sorprendentes habilidades, inaccesibles para otras especies, son el resultado de cierto tipo de modos únicos de transmisión social de la especie humana que permiten crear la evolución cultural y sobrepasar a la evolución biológica. Entre estos modos únicos de transmisión social se encuentran la comunicación simbólica que permite el lenguaje, así como las demás habilidades sociocognitivas que facilitan el aprendizaje cultural; tales como la imitación, la emulación, la cooperación y la teoría de la mente.

La evolución cultural es posible gracias a la transmisión de información capaz de afectar el comportamiento de los individuos, la cual adquieren de otros miembros de su especie a través de la enseñanza, la imitación, la cooperación y otras formas de transmisión social. La evolución biológica se transmite por los genes, mientras que la evolución cultural se transmite a través de la enseñanza y el aprendizaje social durante la vida (Richerson y Boyd, 2008).

Mientras que la evolución biológica es lenta y se mide en tiempo filogenético, que implica miles y millones de años, la evolución cultural es rápida y se mide en tiempo ontogenético e histórico —que ocurre durante la vida del individuo y de generación en generación—; lo que implica una escala de tiempo de décadas y cientos de años. La evolución biológica es el cambio en la información genética, mientras que la evolución cultural es el cambio en la información social. Es decir, que lo que es constante en la evolución (tanto biológica como cultural) es el cambio. Así, se comprende que el comportamiento humano está moldeado, simultáneamente, por la evolución genética y cultural.

La cultura no sería posible sin una serie de capacidades psicológicas que los seres humanos, y algunas otras especies, poseen, como la imitación —o la capacidad para el aprendizaje social, en general— y la comunicación (Gaviria y Fernández, 2019), pero que los humanos tienen en un grado mucho más avanzado y sofisticado. Esto ocurre, posiblemente, debido a una propiedad denominada como inteligencia cultural (Herrmann *et al.*, 2007), que consiste en un conjunto de habilidades sociocognitivas específicas de la especie; las cuales surgen temprano en la ontogenia y sirven para participar e intercambiar conocimientos en grupos culturales. Estas habilidades parten de una capacidad más elemental llamada intencionalidad compartida, que es la que permite participar con otras personas en actividades colaborativas con intenciones compartidas.

La idea de la inteligencia cultural se basa en el hallazgo de que, aunque niños y otros primates tienen habilidades cognitivas similares para lidiar con el mundo físico, los niños tienen habilidades sociocognitivas más avanzadas y sofisticadas que se manifiestan en la primera infancia para lidiar con el mundo social; las cuales los empoderan para aprender de otros en formas que potencian su comprensión del mundo físico a través del lenguaje y otras formas de interacción educativa, de modo que, al llegar a la adultez, tendrán amplias habilidades cognitivas (Tomasello, 2019). Como se mencionó antes, entre estas habilidades se encuentran la imitación, la emulación —que se enfoca solamente en los resultados de la acción y no en copiar todo el proceso— (Whiten *et al.*, 2009), la cooperación y la teoría de la mente. Estas emergen en los humanos desde su primera infancia y se van perfeccionando progresivamente a través del desarrollo.

Estas habilidades sociocognitivas permiten seleccionar y elaborar los contenidos culturales, tales como creencias, normas, valores y narrativas, lo cual posibilita difundirlos entre los miembros de una sociedad y transmitirlos de generación en generación. Tales habilidades se basan y desarrollan gracias a procesos de cognición social —entender y predecir las intenciones de otros—, motivación social —interesarse en otras personas y orientarse hacia ellas— e interacción social —relacionarse, comunicarse, cooperar y compartir— (Gaviria y Fernández, 2019).

Las habilidades sociocognitivas dependen crucialmente de las condiciones biológicas heredadas que predisponen a la especie humana hacia la sociabilidad (Baker, 2007; Dunbar, 2009; Gintis, 2011; Sapolsky,

2018), pero el desarrollo de esta predisposición solo ocurrirá en contextos enriquecidos culturalmente (Tomasello, 2019). Para ello, son necesarias también las habilidades de aprendizaje. Al respecto, Tomasello (1999) destaca tres tipos básicos de aprendizaje cultural: el imitativo, por repetición o emulación del comportamiento observado en otros; el instructivo, por recepción de pautas mediadas lingüísticamente; y el colaborativo, por involucramiento en procesos de cooperación con otras personas. Estas formas de aprendizaje sociocultural son posibles gracias a una forma especial de cognición social, que inicia con el compartir intersubjetivo del bebé en sus primeras semanas de nacido y su posterior habilidad de entender a sus congéneres como seres que tienen vidas mentales e intencionales como las de ellos. Esta habilidad emerge cerca de los nueve meses de vida, cuando el niño comienza a ser capaz de entender que él mismo y las demás personas tienen intenciones (Moll *et al.*, 2021).

Las creencias, valores, normas y demás componentes específicos de cualquier cultura son, por definición, compartidos por sus miembros. Puesto que no aparecen en las mentes de las personas por ‘arte de magia’, es necesario un proceso de aprendizaje sociocultural (Gaviria y Fernández, 2019) que requiere habilidades cognitivas especiales para las que los humanos parecen estar especialmente preparados. Por tanto, aunque en habilidades de cognición física, relacionadas con el manejo del espacio, las cantidades o la causalidad, los niños de dos años son indistinguibles de bonobos y chimpancés —las especies de primates más cercanas genéticamente a los humanos—; en cuanto a habilidades de cognición social, tales como imitación, comunicación y predicción de intenciones, los niños ya muestran desde esta edad una amplia diferenciación con respecto a sus parientes primates (Tomasello, 2019). Este repertorio ampliado de habilidades sociocognitivas abriría las puertas a la amplitud de la diversidad humana en sus diversas expresiones culturales.

De este modo, ni la existencia de procesos psicológicos universales excluye la posibilidad de que las adaptaciones se expresen de diferente forma en distintas poblaciones, ni a la inversa; es decir, la diversidad cultural no excluye la posibilidad de que existan procesos psicológicos universales, lo cual sería posibilitado por una tendencia humana universal a la construcción de normas sociales, pero que se expresan de manera distinta en diversos grupos sociales (Kanngiesser *et al.*, 2022; House *et al.*, 2020). El cerebro humano ha evolucionado para adaptarse al ambiente y funcionar en grupos sociales respondiendo a otras mentes presentes en ese medio concreto (Gaviria y Fernández, 2019), por lo cual requiere de la rapidez de la evolución cultural, la cual tiene cierto nivel de flexibilidad cognitiva y rapidez que no se puede explicar solo por la evolución biológica, ya que esta es muy lenta.

La cultura es la responsable de que la evolución del cerebro se haya disparado desde la aparición de nuestra especie, al permitir que los cambios se difundan y se estabilicen a una velocidad mucho mayor de lo que sería posible a través de la transmisión genética. Si los seres humanos no tuvieran la cultura, serían mucho más parecidos a los chimpancés que a los actuales humanos. Una forma de ver esto es con un experimento mental: si una persona pudiera nacer, sobrevivir y crecer desprovista por completo de cultura, lo cual es prácticamente imposible, probablemente sería más parecido a un chimpancé que a un humano moderno (Tomasello, 2019).

Los seres humanos poseen características psicosociales altamente complejas que son posibilitadas por la coevolución entre genes y cultura, de modo que lo biológico y lo social no se pueden entender separadamente, sino que se encuentran en una constante interacción. De esta manera, la cultura está a la vez limitada y promovida por el genoma humano, y las capacidades cognitivas, afectivas y morales humanas son el producto de una dinámica evolutiva que involucra la interacción de los genes y la cultura. A este proceso se le llama coevolución dinámica genes-cultura. De este modo, la aptitud individual heredada genéticamente depende de la estructura de la vida social (Gintis, 2011).

Este proceso coevolutivo ha dotado a los humanos de preferencias que van más allá de las preocupaciones egoístas enfatizadas en la teoría económica y biológica tradicional, además de la capacidad sociocognitiva que facilita el intercambio de intencionalidad entre las mentes. La coevolución genes-cultura es responsable de la prominencia de valores tan sensibles como el gusto por la cooperación, la justicia y la retribución, la capacidad de empatizar y la capacidad de valorar virtudes de carácter como la honestidad, el trabajo duro, la

piedad o la lealtad (Gintis, 2011); cuya relevancia puede variar de una sociedad a otra, pero depende en su base de un genoma que posibilita la sociabilidad humana.

Individualismo-colectivismo y evolución

Aunque no es una diferenciación tajante ni bipolar, una de las formas importantes de variación en la orientación cultural de las sociedades es la que ocurre en su nivel de individualismo y colectivismo (Triandis, 1993; Hofstede, 2001; Kağıtçıbaşı, 2005; Markus y Hamedani, 2007; Triandis y Gelfand, 2012; Inglehart, 2019), que tiene que ver con la forma en que los miembros de una sociedad se ven y sienten a sí mismos con respecto a su grupo social. Mientras que en la orientación individualista la persona se ve como separada e independiente frente a su grupo social, en la orientación colectivista la persona se ve como fusionada y dependiente con respecto al grupo social. Pese a que esta conceptualización proviene de las ciencias sociales y psicológicas, recientes avances investigativos sugieren que las raíces de esta orientación están relacionadas con factores biológicos, tales como los genes y la prevalencia histórica de enfermedades infecciosas (Thornhill y Fincher, 2014; Chiao y Blizinsky, 2010; Fincher *et al.*, 2008).

Una importante distinción conceptual es la que se ha hecho entre alocentrismo e idiocentrismo (Triandis *et al.*, 1985), que son los equivalentes a nivel individual, respectivamente, del colectivismo y el individualismo culturales, los cuales se refieren a procesos grupales presentes en los habitantes de las sociedades. Esta diferenciación es relevante porque una persona que vive en una sociedad de tendencia más colectivista puede ser alocéntrica o idiocéntrica, así como una persona puede ser idiocéntrica o alocéntrica en una sociedad más tendiente al individualismo. En este sentido, es importante plantear que el individualismo y el colectivismo consisten en síndromes culturales (Triandis, 1993) que son tendencias sociales variables y no categorías bipolares rígidas y generalizables de manera absoluta, y que pueden cambiar a través del tiempo histórico y el espacio geográfico-cultural en respuesta a las necesidades y condiciones de vida de las personas y los grupos.

Es importante hacer notar que, en el actual contexto de globalización, es difícil hablar de tipos ‘puros’ de orientación cultural, pues las grandes dinámicas de migración, influencia mediática, interconexión económica internacional y contacto intercultural facilitan los cambios en los valores culturales (Inglehart, 2019) y la existencia de tipos intermedios o mezclados, como el de relacionamiento autónomo (Kağıtçıbaşı, 2005) —que es un modelo resultante de la combinación entre autonomía y relacionamiento—, donde coexisten las necesidades de independencia e interdependencia.

Otra dificultad con los conceptos de individualismo y colectivismo es el de la complejidad de distinguirlos por completo, pues existen varios términos relacionados difíciles de diferenciar en un sentido pleno. Así, junto a la conceptualización de individualismo y colectivismo está la imagen del yo, combinando autonomía y separación con respecto al grupo social y del yo interdependiente junto con heteronomía y relacionamiento con el grupo social (Kağıtçıbaşı, 2005). A esto se suma la distinción entre individualismo y colectivismo vertical y horizontal (Singelis *et al.*, 1995), que agregan el elemento normativo de si se considera que la persona debe subordinarse —relación vertical— o no —relación horizontal— al grupo. En el primer caso, se enfatizan las relaciones de igualdad; en el segundo, se enfatizan las de jerarquía.

El problema surge porque estas múltiples dimensiones se pueden confundir y relacionarse todavía con otras categorías. Entonces, por ejemplo, aunque las dimensiones de distancia interpersonal y agencialidad pueden correlacionarse fuertemente entre sí en contextos socioculturales como el estadounidense —donde ser autónomo y separado del grupo es altamente valorado—, este no es el caso en otros contextos donde estar conectado no implica perder autonomía (Kağıtçıbaşı, 2005); de aquí que surjan categorías mezcladas, como la propuesta de relacionamiento autónomo.

No obstante, pese a los anteriores problemas, el continuo individualismo-colectivismo continúa teniendo vigencia para estudiar diferencias culturales (Triandis y Gelfand, 2012; Tomasello, 2019; Inglehart, 2019, Sapolsky, 2018; Miyamoto *et al.*, 2018), tanto porque permite análisis correlacionales relacionados con diversos temas altamente relevantes —tales como pensamiento (Nisbett *et al.*, 2001),

educación (Shimizu, 2016), crianza (Lamm *et al.*, 2018) o economía (Gorodnichenko y Roland, 2013)—, como porque muestra patrones neurocognitivos distintivos (Kim y Sasaki, 2014). Posiblemente una aproximación más apropiada sería la de considerar el individualismo y el colectivismo no como dos islas completamente separadas entre sí, sino como un corredor transversalizado por diversos factores, por el que las culturas y las personas se pueden mover en respuesta a las circunstancias y demandas que enfrentan a través de su historia.

Un área culturalmente crucial donde se pueden apreciar patrones más consistentes con el individualismo y el colectivismo es en los estilos de crianza (Keller, 2022). Si bien dos seres humanos cualesquiera, sanos y en condiciones normales, nacen con disposiciones biológicas generales similares para adquirir habilidades sociocognitivas —tales como: capacidad para el lenguaje, intencionalidad compartida, teoría de la mente, cooperación, empatía— (Tomasello, 2019), llegan a entornos físicos y culturales distintos que, en consecuencia, tenderán a producir niveles y tipos diferentes de habilidades sociocognitivas, que se pueden entender como adaptaciones particulares a contextos que presentan diversos retos y facilidades. En este sentido, una de las diferencias clave que se manifiesta desde los procesos de crianza tiene que ver con el grado de autonomía y atención individual que se da al niño.

Así, mientras en las culturas más individualistas la crianza está más centrada en las necesidades y expresión individual del niño, en las culturas más colectivistas la crianza está más centrada en las necesidades del grupo, por lo que la presión se orienta a moldear la conformidad del niño a las necesidades de los demás. Lamm *et al.* (2018) mostraron esto en una investigación comparativa entre procesos de crianza en familias alemanas urbanas de clase media —orientación individualista— y los de una tribu indígena rural camerunesa llamada «Nso» —orientación colectivista—. Mientras en el primer caso la crianza gira alrededor del niño, sus necesidades y expresión individual; en el segundo la crianza se basa en la represión individual y las necesidades del grupo.

Estas formas culturalmente diferenciadas de crianza son consistentes con la manera distintiva en que las personas están motivadas para buscar una visión positiva de sí mismas en culturas individualistas y colectivistas, que se manifiestan como «ser un buen miembro dentro de su cultura», ya sea como individuo, en el caso de los individualistas, o como integrante de un grupo, si se vive en una cultura colectivista.

La búsqueda de autoestima positiva es una motivación característica de las culturas individualistas, mientras que, en las colectivistas —como los países del Este asiático—, lo que predomina es la búsqueda del perfeccionamiento personal. De ahí que para un estadounidense sea más estimulante que le elogien por sus éxitos y para un japonés lo sea más que le critiquen los fallos (Kim y Sasaki, 2014).

Si bien la aceptación por parte del grupo fue crucial para la supervivencia de nuestros ancestros (Gaviria y Fernández, 2019), esta se manifiesta distintivamente en culturas individualistas y colectivistas; pues en las primeras se incentiva el competir y sobresalir individualmente, mientras que en las segundas el cooperar y servir al grupo.

Evolutivamente hablando, las características culturales no tienen un valor absoluto, sino que su valor se mide por qué tan bien contribuye a mejorar la sobrevivencia del grupo en un ambiente particular (Gazzaniga *et al.*, 2019).

¿Se pueden entender el individualismo y el colectivismo como formas de evolución cultural?, ¿cuál sería la ventaja evolutiva del desarrollo de estos? El individualismo y el colectivismo cultural se pueden ver como estrategias culturales que se transmitieron y sobrevivieron en unos grupos y no en otros porque tuvieron éxito reproductivo. Al respecto, la teoría del estrés parasitario de los valores (Thornhill y Fincher, 2014; Nikolaev *et al.*, 2017) propone que las variaciones regionales en las enfermedades infecciosas influyen en el grado de colectivismo e individualismo cultural. Estos llevan a valorar en el colectivismo, en mayor o menor grado, los comportamientos, pensamientos y sentimientos interdependientes; y en el individualismo, los comportamientos, pensamientos y sentimientos independientes.

Fincher *et al.* (2008) sugieren que las manifestaciones conductuales específicas del colectivismo, como etnocentrismo y conformidad, pueden inhibir la transmisión de patógenos desde exogrupos; por lo que proponen la hipótesis de que el colectivismo, en comparación con el individualismo, caracterizará con

mayor frecuencia las culturas en regiones que históricamente han tenido una mayor prevalencia de patógenos. Basándose en datos epidemiológicos y en los hallazgos de encuestas transnacionales mundiales de individualismo/colectivismo, los resultados de investigación apoyan esta hipótesis: la prevalencia regional de patógenos tiene una fuerte correlación positiva con los indicadores culturales del colectivismo y una fuerte correlación negativa con el individualismo (Nikolaev *et al.*, 2017).

¿Por qué ocurre esta relación? Varias investigaciones muestran que cuando las personas se ven expuestas a enfermedades infecciosas es más probable que desplieguen actitudes asociadas con el etnocentrismo y la evitación de individuos provenientes de exogrupos (Navarrete y Fesler, 2006; Faulkner *et al.*, 2004), lo que hace más probable el desarrollo de rasgos asociados con los valores colectivistas (Fincher *et al.*, 2008).

De forma implícita, en la naturaleza del contraste individualismo-colectivismo hay marcadas diferencias en la moralidad de fines y medios. Las culturas colectivistas están más cómodas que las individualistas usando a las personas como medios para un fin utilitario. Los imperativos morales en las culturas colectivistas tienden a ser sobre roles sociales y deberes con el grupo, mientras que en las culturas individualistas son típicamente sobre derechos individuales (Sapolsky, 2018); lo cual, desde una perspectiva evolutiva, sería el resultado adaptativo de una estrategia conductual colectiva para detener el contagio de enfermedades contagiosas.

Adicionalmente, las culturas difieren en la forma en que el comportamiento moral es reforzado. Las culturas colectivistas refuerzan la vergüenza (Jacquet, 2016), mientras que las culturas individualistas refuerzan la culpa (Katchadourian, 2010). La vergüenza es juicio externo por parte del grupo, entretanto, la culpa es juicio interno por parte del individuo. La vergüenza requiere un público y trata sobre el honor. La culpa es para las culturas que atesoran la privacidad y trata sobre la consciencia.

Avergonzar eficazmente requiere una población conformista y homogénea. La culpa efectiva requiere respeto por la Ley. Sentir vergüenza es querer esconder. Sentir culpa es querer enmendar. El castigo de la vergüenza es la expulsión del grupo. El castigo de la culpa es la carga interna (Sapolsky, 2018).

La externalización y el énfasis del control externo de la vergüenza es consistente con la visión dependiente y fusionada de las culturas colectivistas. La internalización y el énfasis del control interno de la culpa es consistente con la visión independiente y atomizada de las culturas individualistas.

Como lo muestran varias investigaciones (Nisbett *et al.*, 2001; Hedden *et al.*, 2008; Chiao, 2009), cuando se presenta un objeto dentro de un contexto complejo, las personas de culturas colectivistas, como China, tienden a observar más y recordar mejor la información contextual; mientras que las personas de culturas individualistas, como Estados Unidos, tienden a observar y recordar más el objeto. Si se pide a las personas que se enfoquen en el dominio inconsistente con su cultura muestran mayor actividad en la corteza frontal, lo que sugiere que hay un mayor esfuerzo cognitivo. Entonces, la orientación cultural da forma a cómo y dónde se enfoca la atención en el mundo. Este es un efecto cultural más que genético, pues los asiáticos-estadounidenses —por ejemplo, hijos de padres chinos nacidos en Estados Unidos— muestran el patrón norteamericano típico; es decir, tienden a fijarse más en el objeto que en su contexto.

Entonces, el individualismo y el colectivismo cultural se pueden comprender como el producto adaptativo de estrategias de comportamiento relativamente diferenciadas, las cuales obedecen a presiones sociales y biológicas que pueden empujar más hacia un lado que al otro de este continuo individualista-colectivista. Esto quiere decir que, desde una perspectiva evolutiva, individualismo y colectivismo cultural no son entidades fijas ni monolíticas, sino procesos adaptativos capaces de cambiar como respuesta adaptativa grupal frente a las condiciones contextuales del ecosistema en el que se vive, cuyo fin es promover la sobrevivencia y reproducción de sus miembros.

Desigualdad y evolución

¿Por qué si los seres humanos evolucionaron, a diferencia de otros primates, para hacerse ultra cooperativos (Hamann *et al.*, 2011) y muestran un rechazo universal a la desigualdad en la distribución de ganancias (Engelmann y Tomasello, 2019), hay niveles tan elevados de desigualdad en el mundo actual?,

pues se estima que la mitad más pobre de la población mundial posee solamente un 2% del total de la riqueza, mientras que el 10% más rico tiene un 76% de la riqueza mundial (Chancel *et al.*, 2022).

Los humanos son una especie masiva y flexiblemente cooperativa, además de que en sus primeros años de infancia y en todas las culturas se presenta un desagrado por la desigualdad y una preferencia por la igualdad (Engelmann y Tomasello, 2019), por lo que la desigualdad socioeconómica en el mundo parece ser una anomalía evolutiva (Chisholm y Burbank, 2001). No obstante, es importante considerar que la evolución no es un proceso lineal y monolítico, sino uno donde operan diversos factores, entre los cuales también juegan un papel las tendencias al autoritarismo, la dominancia social, el sesgo endogrupal y el deseo de poder, que presionan hacia una mayor desigualdad en la distribución de la riqueza.

Cuando el futuro es objetivamente arriesgado e incierto, la estrategia reproductiva óptima a menudo será reproducirse a una edad temprana y a un ritmo alto. Esto puede contribuir a reproducir la desigualdad, pues las personas en los estratos más bajos de la distribución de la riqueza tenderían a tener más hijos, lo que crearía una situación de menos recursos relativos divididos entre más personas. Debido a que la reproducción temprana a menudo puede conducir a una mala salud y acortar las vidas, y debido a que la desigualdad es una fuente importante de riesgo ambiental e incertidumbre, el uso de la teoría evolutiva para comprender la desigualdad debe considerar también la salud, el bienestar y el capital social y cultural, junto a los aspectos más estructurales asociados con las jerarquías sociales y la distribución del poder económico y político (Chisholm y Burbank, 2001).

Cuando los recursos son escasos, hay mayor posibilidad de que los padres maten a sus hijos, especialmente a los más débiles, para incrementar las probabilidades de sobrevivencia de sus descendientes más sanos, pues así esos recursos escasos se distribuirían entre menos bocas. El infanticidio ocurre en monos, leones, pájaros y humanos, entre otras especies (Gazzaniga *et al.*, 2019).

¿Qué es una sociedad justa? Las preocupaciones contemporáneas acerca de la justicia e igualdad social se basan en la forma en que se entienden las interacciones económicas. Esta pregunta gira en torno a quiénes producen qué bienes, quiénes tienen acceso a qué bienes, en qué condiciones, o hasta qué punto y cómo las reglas bajo las que las personas interactúan entre sí podrían crear diferencias justas o injustas (Boyer, 2018).

La anterior puede ser vista como una pregunta sobre la evolución humana, porque la selección natural puede contribuir a explicar diversos aspectos sobre qué es justicia e igualdad en una sociedad. La evolución puede ayudar a comprender por qué los seres humanos tienen sentido de la justicia y por qué esta desencadena emociones intensas. La evolución puede también ayudar a responder por qué los seres humanos cooperan, intercambian y comercian, y qué capacidades hacen posible los gigantescos sistemas de cooperación y explotación de la economía moderna (Boyer, 2018).

Por ejemplo, ¿existe derecho a la propiedad privada?, ¿hasta qué punto?, ¿está bien que el individuo despliegue sus intereses de lucro por encima de otras consideraciones o no?, ¿es más importante la libertad individual o el interés colectivo? Estas preguntas económicas hunden sus raíces en la evolución cultural de los grupos humanos y los valores culturales —que han sido construidos colectivamente y varían de un lugar a otro y de una época a otra— son formas de responderlas. Posiblemente, el punto clave guarde relación con la forma en que se entiende y se desenvuelve la cooperación.

Boyd y Richerson (1992) plantearon que las personas cooperan porque están siguiendo normas sociales que incluyen la aversión a la desigualdad y una preferencia por el comportamiento prosocial en sí mismos y en las demás personas. Una de las formas en que estas normas son reforzadas en los grupos humanos es por medio del castigo, pues hay evidencia de que las personas castigan a quienes no cooperan —‘tramposos’— y están dispuestas a gastar recursos para disminuir la ganancia de quienes no han contribuido en tareas previas. A esto se le llama ‘castigo altruista’ y enfatiza el hecho de que las personas están dispuestas a perder recursos con tal de reforzar normas que benefician a otros (Fehr y Gächter, 2002).

Debido a que la cooperación consigue mayores ganancias que la ausencia de esta, los grupos que cooperan en mayor medida pueden proveer mayor bienestar a sus integrantes; mientras que los grupos con menores normas cooperativas y menor castigo altruista hacia los ‘tramposos’ serían menos exitosos. Esto llevaría a una expansión de las normas cooperativas, pues los grupos más solidarios aventajarían y

absorberían a los menos cooperativos, de manera que la humanidad cambiaría gradualmente hacia poblaciones cada vez más colaborativas (Boyer, 2018).

Las personas, en la mayoría de grupos, castigan a quienes violan las normas, pero lo hacen mayormente cuando se han visto afectadas por tal violación. En general, en la medida en que las personas no se ven directamente afectadas, prefieren ignorar a quienes violan las normas de cooperación. Además, este castigo tendría también interés individual, pues quienes lo ejecutan pueden obtener estatus y conseguir recursos (Baumard y Lienard, 2011). De esta manera, el reforzamiento de las normas de cooperación no ocurriría solamente por motivaciones altruistas, sino también por razones egoístas, además de factores históricos y ecológicos distales y proximales (Gelfand *et al.*, 2011), lo cual plantea una compleja interacción entre los factores individuales, los factores colectivos y los históricos y ecológicos.

Los seres humanos han evolucionado en grupos donde pueden ofrecer y recibir cooperación de distintos individuos, por lo que han desarrollado un intenso interés por los asuntos de otros, de modo que el comportamiento de una persona con otra es transmitido más allá de las partes interesadas. Así pues, cada persona se beneficia de tener una reputación de comportamiento honesto y mutuamente ventajoso (Boyer, 2018).

Los comportamientos generosos parecen difíciles de ser explicados por el estrecho interés individual, pero en el contexto de grupos estos constituirían un paso en la construcción de arreglos mutuamente beneficiosos. La existencia de la posibilidad de elegir compañeros explicaría que las personas están motivadas a cooperar con individuos con los que tengan la oportunidad de retornar el favor. Cuando se encuentra un desertor, la opción más simple es muchas veces abandonar cualquier internación con esa persona y buscar otras con mejores disposiciones. En interacciones con múltiples compañeros, las personas pueden recompensar la cooperación, castigar la deserción, y adquirir información sobre las pasadas internaciones de otros individuos (Boyer, 2018).

Algunos experimentos muestran que, en lugares como las ciudades de Japón y los nómadas Turkana en Kenia, incluso niños de cinco años tienen la intuición de que las recompensas deben ser proporcionales a las contribuciones. Claramente, también ocurre que las personas toman más de lo que les corresponde, pero esto es universalmente considerado abusivo y las personas están motivadas a evitar o huir de quienes actúan así (Chevallier *et al.*, 2015).

Si un compañero se vuelve codicioso e insiste en un intercambio abusivo, entonces la otra persona puede fijarse en otros hasta que obtenga una mejor opción, que sería cercana a la mitad de los dividendos. Esto parece tener profundas raíces ancestrales, ya que en sociedades cazadoras-recolectoras hay una clara correlación entre dar y recibir de forma proporcional (Gurven, 2004).

Entonces, ¿qué es estar bien económicamente?, ¿cómo se sabe si se dan y obtienen los recursos que se merecen? Interesantemente, esta respuesta no parece ser ni lineal ni unidireccional, ya que después de cierto umbral, el aumento de ingresos no predice por sí solo el aumento del bienestar.

De acuerdo con los hallazgos del grupo de Ed Diener (2002 y 2018), entre la riqueza de un país y el bienestar de los ciudadanos no hay una correlación elevada. En las sociedades modernas se puede hablar de un techo en torno a los diez mil dólares de renta per cápita, pero, a partir de este techo, el incremento de la renta per cápita ya no genera un incremento paralelo de bienestar.

El aumento en el nivel material de vida —posesión de bienes y servicios— después de cierto umbral no parece traducirse en un mejoramiento del bienestar de las personas; por el contrario, hay algunas señales de empeoramiento, tales como la percepción subjetiva de felicidad, el aumento de divorcios, embarazos adolescentes y depresión. ¿Por qué estos paradójicos resultados? Es posible que la capacidad humana de adaptación y el deseo de comparación jueguen un rol importante en la respuesta a esta cuestión.

Se plantea en psicología evolutiva que existe un nivel de adaptación para referirse a la tendencia de los seres humanos a evaluar su experiencia actual, comparándola con un nivel neutro definido por la experiencia anterior. Las personas valoran más sus logros cuando estos superan lo que habían tenido en el pasado, pero se adaptan rápidamente. La consecuencia es que, a medida que se van consiguiendo logros más elevados, parece que pierden valor, en el sentido de que lo que hace poco tiempo se consideraba excelente, ahora es bueno sin más y lo que era bueno pasa a ser neutro (Cuadrado *et al.*, 2019).

La comparación no se establece solo entre lo que se consigue en el momento presente y lo que se había conseguido en el pasado, sino también con lo que consiguen otros similares. Lo que se conoce como privación relativa, fenómeno que puede dar lugar a disturbios y revueltas sociales, no es ni más ni menos que la experiencia que se deriva de percibir que lo que se tiene o consigue es inferior a lo que se considera razonable o justo según algún criterio. Uno de los criterios que las personas manejan tiene que ver precisamente con los resultados obtenidos por otros con quienes se comparan (Cuadrado *et al.*, 2019).

Entonces, poseer riqueza no es algo absoluto, sino relativo a la riqueza que poseen otras personas o grupos similares. Si la persona pudiera abstraerse de las relaciones que mantiene con otras en el lugar donde vive, en su comunidad, en su ciudad, en su país, evaluaría lo que tiene con respecto a algún criterio externo objetivo. Pero como eso no sucede, como vive en estrecha relación con otras personas y grupos y conoce cuál es su nivel de ingresos y de vida, establece comparaciones con ellos y, en lugar de un criterio externo, utiliza como estándar de comparación lo que obtienen esas personas o grupos similares.

Entonces, ¿por qué si las personas muestran una tendencia hacia la cooperación y un rechazo a la desigualdad, se dan los elevados niveles de desigualdad socioeconómica que se aprecian en la actualidad? Como se ha mostrado en esta sección, es importante considerar que la evolución no es un proceso lineal, unidireccional ni monolítico, sino que en este influyen diversos factores, entre los que también se presentan procesos que empujan hacia una mayor desigualdad, como los que se han mencionado aquí, entre los que destacan las tendencias al autoritarismo, la dominancia social, el sesgo endogrupal y el deseo de poder. Estos son parte del amplio repertorio sociocognitivo humano (De Waal, 2006) y constituyen presiones que favorecen una mayor desigualdad en la distribución de la riqueza, y que podrían tomar mayor fuerza en condiciones de escasez de recursos (Inglehart, 2019).

Individualismo-colectivismo, desigualdad y evolución

La evolución cultural individualista o colectivista —como resultado de las presiones diferenciales a las que se han visto sometidos los grupos humanos a través de su historia y geografía— puede verse como una respuesta adaptativa al contexto, es decir, que los grupos humanos pueden volverse más individualistas o más colectivistas dependiendo de las circunstancias que han enfrentado a través del tiempo y las características de los entornos que habitan. Por ejemplo, cuando hay más escasez de recursos, los grupos pueden tornarse más colectivistas porque se vuelven más interdependientes para poder sobrevivir. En cambio, cuando hay más abundancia de recursos, se pueden orientar más al individualismo al sentirse más autosuficientes y menos presionados por amenazas existenciales (Inglehart, 2019; Kraus *et al.*, 2012).

Por su parte, el aumento del tamaño de los grupos humanos a partir del neolítico y la revolución agraria creó la necesidad de sistemas de jerarquía que facilitarían la organización y conducción sociales. Esto redujo los costos propios de tomar decisiones y creó consensos en grupos de tamaño creciente, pero al precio de crear distintos niveles en esa jerarquía que tenderían a producir desigualdad en la distribución de recursos, ya que quienes detentan mayor influencia pueden sesgar las decisiones en beneficio propio (Perret *et al.*, 2020). Esta jerarquización social tiende a promover actitudes de sumisión y conformismo mayores conforme más abajo se está en la estratificación, y de liderazgo, autonomía y autoconfianza conforme más alto se está en tal estructura jerárquica (Kraus *et al.*, 2012).

Los grupos humanos más grandes y productivos pasan de la toma de decisiones distribuida a la centralizada porque, conforme crecen en tamaño, más difícil es su coordinación, y la jerarquía sirve para limitar el aumento en el costo de la organización a medida que el grupo aumenta de tamaño, lo que se llama estrés escalar, el cual se define como la relación entre el tiempo dedicado a llegar a un consenso y el tamaño del grupo (Garfield *et al.*, 2019).

La jerarquía reduce el estrés escalar, ya que hace que los grupos requieran menos tiempo para tomar decisiones, y este beneficio surge porque los líderes y seguidores difieren en su capacidad de influir en los demás. Esto puede impulsar la evolución de los comportamientos de líderes y seguidores y, en última instancia, la transición de pequeños grupos igualitarios a grandes grupos jerárquicos (Perret *et al.*, 2020).

Los líderes políticos surgen inevitablemente a medida que un grupo se expande, con el fin de hacer frente a la complejidad de la coordinación. Sin embargo, esto permite a tales líderes sesgar las decisiones colectivas a su favor; por ejemplo, en la distribución de recursos o el uso de la fuerza armada, lo cual es expresión de la complejidad de los conflictos entre intereses individuales y colectivos (Frank, 1998).

Varias investigaciones (Sanfey, 2003; Bandyopadhyay *et al.*, 2013; Engelmann y Tomasello, 2019) han descubierto que, contrario a lo que plantea el modelo económico convencional de la utilidad esperada, las personas no solo consideran criterios de ganancia individual cuando se relacionan con otros, sino que también se ven influidas por factores morales, como el sentido de la justicia; sociales, como la jerarquía; o culturales, como el grado de individualismo-colectivismo.

¿Son los humanos irracionalmente generosos? Parece ser que el comportamiento de la gente en juegos económicos choca con la idea de la utilidad esperada, que parte de la idea de privilegiar el interés propio de la teoría económica estándar (Boyer, 2018).

En experimentos con juegos de intercambio económico tales como el *Juego del Ultimatum* —donde un receptor puede aceptar o rechazar el dinero que un proponente le ofrece; si lo acepta, ambos se quedan con el intercambio propuesto y si lo rechaza, ambos se quedan sin nada— se ha visto que los proponentes no tienden a maximizar sus ganancias, sino que frecuentemente ofrecen la mitad del dinero al otro jugador.

De acuerdo con la teoría de la utilidad esperada, los receptores deberían aceptar cualquier oferta mayor a cero, que es su punto de partida, pero más bien tienden a rechazar ofertas que ven como desiguales. Esto quiere decir que las personas no actúan como lo espera la idea de los agentes económicos racionales, pues, en el caso de este juego, privilegian criterios de justicia sobre criterios de ganancia (Boyer, 2018). Esta tendencia se repite en diversas sociedades; desde recolectores y agricultores, hasta sociedades industrializadas. Las personas generalmente justifican sus generosas ofertas y su rechazo a ofertas desiguales diciendo que «no son justas» (Henrich *et al.*, 2001).

Siguiendo la idea de la selección natural, si las personas tendieran a actuar solo para buscar su propio beneficio a nivel individual, pasarían estos genes a las siguientes generaciones. De este modo, los comportamientos prosociales serían muy infrecuentes y en su lugar dominarían las conductas egoístas, pero la cooperación ocurre, lo que quiere decir que el egoísmo no explica estas tendencias del comportamiento humano, pues no es la única fuerza en juego (Boyer, 2018).

El individualismo-colectivismo cultural parece relacionarse con la desigualdad por la vía de la estratificación de clase, pues la clase alta tiende a ser más individualista y la clase baja tiende a ser más colectivista (Inglehart, 2019). Entonces, mientras quienes están más alto en la jerarquía social reciben estímulos para desarrollar la autoconfianza, el liderazgo, la agencialidad, la autonomía, la libertad, el control y tienen más opciones para desarrollar sus iniciativas; quienes se encuentran más bajo en la jerarquía se encuentran más condicionados por las amenazas, la incertidumbre, la desconfianza, la inseguridad y las restricciones, así como también están más orientados hacia el conformismo y la obediencia (Kraus *et al.*, 2012).

La teoría del estrés por parásitos de los valores plantea que las sociedades más colectivistas han tenido una mayor prevalencia de enfermedades infecto-contagiosas, lo cual las ha llevado a privilegiar la interdependencia y la fusión endogrupal, y la clausura y el rechazo exogrupal como estrategias de sobrevivencia; mientras que las sociedades más individualistas han tenido menor prevalencia de enfermedades infecto-contagiosas, por lo que han permitido mayor independencia y autonomía a sus integrantes (Thornhill y Fincher, 2014). Interesantemente, las sociedades más colectivistas muestran mayores indicadores de desigualdad económica, mientras que las sociedades más individualistas muestran menor desigualdad (Nikolaev *et al.*, 2017). Esto podría estar relacionado con que en el colectivismo se promueve la obediencia a la autoridad y el conformismo —que apoyarían el statu quo y la distribución desigual del poder y los recursos—, mientras que el individualismo promueve la autonomía, los derechos individuales y el respeto a la ley antes que a la arbitrariedad, lo que apoyaría un ambiente más propicio para la igualdad (Gorodnichenko y Roland, 2013).

La coexistencia de la orientación humana hacia la igualdad y las estructuras jerárquicas desiguales parecen chocar entre sí, pues las jerarquías se oponen a la igualdad. Esto podría ser compensado

psicológicamente por la tendencia al colectivismo en las personas de estratos bajos y la tendencia al individualismo en los estratos altos (Inglehart, 2019), donde el equilibrio se mantendría en la medida en que las mayorías perciban que en el largo plazo obtienen más que lo que pierden al conformarse y obedecer a quienes detentan mayores grados en la jerarquía (Perret *et al.*, 2020). De esta manera, la conflictividad social ante la desigualdad no sería predicha solamente por la mera existencia de esta última, sino que estaría modulada por los sentimientos ante la misma. Estos, a su vez, se verían mediados por la posición en la jerarquía y el grado de orientación individualista o colectivista (Kraus *et al.*, 2012).

El hecho de que las sociedades más desiguales tienden a producir mayores niveles de criminalidad y violencia, y menores niveles de confianza, puede interpretarse como una consecuencia de la ruptura de este complejo equilibrio entre deseo de igualdad y eficiencia jerárquica. Por su parte, el que una distribución de recursos más igualitaria produzca mayor cooperación y confianza, muestra que el logro de equidad socioeconómica tiende a promover el equilibrio social, por vía de una mayor tranquilidad a las personas (De Courson y Nettle, 2021) y menores niveles de estrés y enojo (Sapolsky, 2018).

Conclusiones

Los seres humanos, a diferencia de otras especies, muestran mayores capacidades para la cooperación y, derivado de ello, valoran más la igualdad en comparación con otras especies cercanas evolutivamente, como los chimpancés y otros grandes primates. Sin embargo, la historia de la humanidad está llena de grandes desigualdades que persisten hasta hoy, incluso en sus formas más extremas, como la explotación, la trata o la esclavitud. Además, desde una perspectiva macrosocial, la humanidad actual muestra enormes niveles de desigualdad, pues se estima que tan solo el uno por ciento más rico de la humanidad posee muchísima más riqueza que la mitad más pobre de toda la población. Mientras el 50% más pobre de la población mundial tiene solo el 2% de toda la riqueza, el 1% más rico posee el 38% de la riqueza; es decir que esta élite tiene 19 veces más recursos que toda la primera mitad de la base de la estructura poblacional (Chancel *et al.*, 2022). ¿Cómo es posible esta coexistencia contradictoria entre cooperatividad, sentido de justicia y desigualdad?

Una posible respuesta tiene que ver con que la evolución no es una fuerza unívoca ni unidireccional, sino que conlleva la presión de diferentes fuerzas que compiten por definirla y varían de un grupo a otro y de una época a otra. De esta manera, así como en los seres humanos ha evolucionado una fuerte capacidad para la cooperación y la búsqueda de la igualdad y la justicia, también han evolucionado otras fuerzas, tales como el sentido de jerarquía, la búsqueda del poder, la ambición de riqueza, el autoritarismo y la conformidad social, que son fenómenos persistentes en la historia humana y también muy presentes en el mundo actual. La evolución de estas tendencias está mediada por las jerarquías sociales, pues mientras en los grupos más poderosos, en términos económicos y políticos, se ven promovidas actitudes más individualistas, en los grupos con menos poder se ven más favorecidas las actitudes más colectivistas.

Se propone en este artículo teórico que la relación entre estas fuerzas está modulada por la orientación cultural individualista-colectivista, de modo que, aunque en todas partes ha evolucionado el sentido de la cooperación y la equidad, la tendencia a que en las sociedades más colectivistas se presente mayor desigualdad en la distribución de la riqueza podría estar permeada por una mayor propensión al conformismo, la pasividad, la obediencia y el sometimiento a las jerarquías sociales. Esto sugiere que la desigualdad socioeconómica, más que un proceso puramente económico, es también un proceso político-cultural y evolutivo.

Agradecimientos

Proyecto 1-PSI-2022, Colectivismo e Individualismo Cultural y Desigualdad Distributiva en Adolescentes de Costa Rica, adscrito al Departamento de Psicología Social y de las Organizaciones de la Universidad Nacional de Educación a Distancia (UNED), España, y al Instituto de Estudios Interdisciplinarios de la Niñez y la Adolescencia (INEINA) de la Universidad Nacional (UNA) de Costa Rica. Declaración de intereses: los autores declaran que no se presentan conflictos de intereses. Disponibilidad de datos: todos los datos relevantes se encuentran en el artículo.

Referencias

- Baker L. A. (2007). The biology of relationships: what behavioral genetics tell us about interactions among family members. *De Paul law review*, 56(3), 837–846. <https://www.ncbi.nlm.nih.gov/pmc/articles/PMC4685725/>
- Bandyopadhyay, D., Pammi, V. S. C., & Srinivasan, N. (2013). Role of affect in decision making. *Progress in Brain Research*, 202, 37-53. <https://doi.org/10.1016/B978-0-444-62604-2.00003-4>
- Baumard, N., & Lienard, P. (2011). Second- or third-party punishment? When self-interest hides behind apparent functional interventions. *Proceedings of the National Academy of Sciences*, 108(39), E753-E753. <https://doi.org/10.1073/pnas.1112212108>
- Boyd, R., & Richerson, P. J. (1992). Punishment allows the evolution of cooperation (or anything else) in sizable groups. *Ethology and Sociobiology*, 13(3), 171-195. [https://doi.org/10.1016/0162-3095\(92\)90032-Y](https://doi.org/10.1016/0162-3095(92)90032-Y)
- Boyer, P. (2018). *Minds make societies: How cognition explains the world humans create*. Yale University Press.
- Buss, D. M. (2019). *Evolutionary psychology: The new science of the mind* (6th Edition). Routledge.
- Chancel, L.; Piketty, T.; Saez, E. & Zucman, G. (2022). *World Inequality Report 2022*. World Inequality Lab. <https://wir2022.wid.world/>
- Chevallier, C., Xu, J., Adachi, K., Van der Henst, J.-B., & Baumard, N. (2015). Preschoolers' Understanding of Merit in Two Asian Societies. *PLOS ONE*, 10(5), 1-9. <https://doi.org/10.1371/journal.pone.0114717>
- Chiao, J. Y. (2009). Cultural neuroscience: A once and future discipline. *Progress in Brain Research*, 178, 287-304. [https://doi.org/10.1016/S0079-6123\(09\)17821-4](https://doi.org/10.1016/S0079-6123(09)17821-4)
- Chiao, J. Y., & Blizinsky, K. D. (2010). Culture–gene coevolution of individualism–collectivism and the serotonin transporter gene. *Proceedings of the Royal Society B: Biological Sciences*, 277(1681), 529-537. <https://doi.org/10.1098/rspb.2009.1650>
- Chisholm, J. S., & Burbank, V. K. (2001). Evolution and inequality. *International Journal of Epidemiology*, 30(2), 206-211. <https://doi.org/10.1093/ije/30.2.206>
- Cuadrado, I., Gaviria Stewart, E., & López Sáez, M. (2019). *Introducción a la psicología social* (3a ed). Sanz y Torres.
- Darwin, C. (1996). *The origin of species*. Oxford University Press.
- De Courson, B., & Nettle, D. (2021). Why do inequality and deprivation produce high crime and low trust? *Scientific Reports*, 11(1), 1-10. <https://doi.org/10.1038/s41598-020-80897-8>
- De Waal, F. B. M. (2006). *Our inner ape: The best and worst of human nature*. Riverhead Books.
- Diener, E., & Biswas-Diener, R. (2002). Will money increase subjective well-being? *Social Indicators Research*, 57(2), 119–169. <https://doi.org/10.1023/A:1014411319119>

- Diener, E., & Seligman, M. E. P. (2018). Beyond money: Progress on an economy of well-being. *Perspectives on Psychological Science*, 13(2), 171-175.
- Dunbar, R. I. M. (2009). The social brain hypothesis and its implications for social evolution. *Annals of Human Biology*, 36(5), 562-572. <https://doi.org/10.1080/03014460902960289>
- Engelmann, J. M., & Tomasello, M. (2019). Children's Sense of Fairness as Equal Respect. *Trends in Cognitive Sciences*, 23(6), 454-463. <https://doi.org/10.1016/j.tics.2019.03.001>
- Faulkner, J., Schaller, M., Park, J. H., & Duncan, L. A. (2004). Evolved Disease-Avoidance Mechanisms and Contemporary Xenophobic Attitudes. *Group Processes & Intergroup Relations*, 7(4), 333-353. <https://doi.org/10.1177/1368430204046142>
- Fehr, E., & Gächter, S. (2002). Altruistic punishment in humans. *Nature*, 415(6868), 137-140. <https://doi.org/10.1038/415137a>
- Fincher, C. L., Thornhill, R., Murray, D. R., & Schaller, M. (2008). Pathogen prevalence predicts human cross-cultural variability in individualism/collectivism. *Proceedings of the Royal Society B: Biological Sciences*, 275(1640), 1279-1285. <https://doi.org/10.1098/rspb.2008.0094>
- Frank, S. (1998). *Foundations of social evolution*. Princeton University Press.
- Garfield, Z., Von Rueden, C., & Hagen, E.H. (2019). The evolutionary anthropology of political leadership. *The Leadership Quarterly*, 30(1), 59-80. <https://doi.org/10.1016/j.leaqua.2018.09.001>
- Gaviria, E., y Fernández, I. (2019). Influencia de la evolución y la cultura en los procesos psicosociales. En E. Gaviria, M, López & I, Cuadrado (Coords). *Introducción a la psicología social*(pp. 25-50). Sanz & Torres/UNED.
- Gazzaniga, M. S., Ivry, R. B., & Mangun, G. R. (2019). *Cognitive neuroscience: The biology of the mind* (Fifth edition). W.W. Norton & Company.
- Gelfand, M. J., Raver, J. L., Nishii, L., Leslie, L. M., Lun, J., Lim, B. C., Duan, L., Almaliach, A., Ang, S., Arnadottir, J., Aycan, Z., Boehnke, K., Boski, P., Cabecinhas, R., Chan, D., Chhokar, J., D'Amato, A., Ferrer, M., Fischlmayr, I. C., Yamaguchi, S. (2011). Differences Between Tight and Loose Cultures: A 33-Nation Study. *Science*, 332(6033), 1100-1104. <https://doi.org/10.1126/science.1197754>
- Gintis, H. (2011). Gene-culture coevolution and the nature of human sociality. *Philosophical Transactions of the Royal Society B: Biological Sciences*, 366(1566), 878-888. <https://doi.org/10.1098/rstb.2010.0310>
- Gorodnichenko, Y., & Roland, G. (2013). Understanding the Individualism-Collectivism Cleavage and Its Effects: Lessons from Cultural Psychology. In M. Aoki, T. Kuran, & G. Roland (Eds.), *Institutions and Comparative Economic Development* (pp. 213-236). Palgrave Macmillan UK. https://doi.org/10.1057/9781137034014_12
- Gurven, M. (2004). To give and to give not: The behavioral ecology of human food transfers. *Behavioral and Brain Sciences*, 27(4), 543-559. <https://doi.org/10.1017/S0140525X04000123>
- Hamann, K., Warneken, F., Greenberg, J. R., & Tomasello, M. (2011). Collaboration encourages equal sharing in children but not in chimpanzees. *Nature*, 476(7360), 328-331. <https://doi.org/10.1038/nature10278>
- Hedden, T., Ketay, S., Aron, A., Markus, H. R., & Gabrieli, J. D. E. (2008). Cultural Influences on Neural Substrates of Attentional Control. *Psychological Science*, 19(1), 12-17. <https://doi.org/10.1111/j.1467-9280.2008.02038.x>
- Henrich, J., Boyd, R., Bowles, S., Camerer, C., Fehr, E., Gintis, H., & McElreath, R. (2001). In Search of Homo Economicus: Behavioral Experiments in 15 Small-Scale Societies. *American Economic Review*, 91(2), 73-78. <https://doi.org/10.1257/aer.91.2.73>
- Henrich, J. P. (2016). *The secret of our success: How culture is driving human evolution, domesticating our species, and making us smarter*. Princeton university press.

- Henrich, J., & Muthukrishna, M. (2021). The Origins and Psychology of Human Cooperation. *Annual Review of Psychology*, 72(1), 207-240. <https://doi.org/10.1146/annurev-psych-081920-042106>
- Herrmann, E., Call, J., Hernández-Lloreda, M. V., Hare, B., & Tomasello, M. (2007). Humans Have Evolved Specialized Skills of Social Cognition: The Cultural Intelligence Hypothesis. *Science*, 317(5843), 1360-1366. <https://doi.org/10.1126/science.1146282>
- Hofstede, G. H. (2001). *Culture's consequences: Comparing values, behaviors, institutions, and organizations across nations* (2nd ed). Sage Publications.
- House, B. R., Kanngiesser, P., Barrett, H. C., Broesch, T., Cebiglu, S., Crittenden, A. N., Erut, A., Lew-Levy, S., Sebastian-Enesco, C., Smith, A. M., Yilmaz, S., & Silk, J. B. (2020). Universal norm psychology leads to societal diversity in prosocial behaviour and development. *Nature Human Behaviour*, 4(1), 36-44. <https://doi.org/10.1038/s41562-019-0734-z>
- Inglehart, R. F. (2019). *Cultural Evolution: People's Motivations are Changing, and Reshaping the World* (1.a ed.). Cambridge University Press. <https://doi.org/10.1017/9781108613880>
- Jacquet, J. (2016). *Is shame necessary? New uses for an old tool* (First vintage books edition). Penguin Random House LLC.
- Kağıtçıbaşı, C. (2005). Autonomy and Relatedness in Cultural Context: Implications for Self and Family. *Journal of Cross-Cultural Psychology*, 36(4), 403-422. <https://doi.org/10.1177/0022022105275959>
- Kanngiesser, P., Schäfer, M., Herrmann, E., Zeidler, H., Haun, D., & Tomasello, M. (2022). Children across societies enforce conventional norms but in culturally variable ways. *Proceedings of the National Academy of Sciences*, 119(1), 1-7. <https://doi.org/10.1073/pnas.2112521118>
- Katchadourian, H. A. (2010). *Guilt: The Bite of Conscience*. Stanford University Press.
- Keller, H. (2022). *Cultures of Infancy* (1.a ed.). Routledge.
- Kim, H. S., & Sasaki, J. Y. (2014). Cultural Neuroscience: Biology of the Mind in Cultural Contexts. *Annual Review of Psychology*, 65(1), 487-514. <https://doi.org/10.1146/annurev-psych-010213-115040>
- Kraus, M. W., Piff, P. K., Mendoza-Denton, R., Rheinschmidt, M. L., & Keltner, D. (2012). Social class, solipsism, and contextualism: How the rich are different from the poor. *Psychological Review*, 119(3), 546-572. <https://doi.org/10.1037/a0028756>
- Lamm, B., Keller, H., Teiser, J., Gudi, H., Yovsi, R. D., Freitag, C., Poloczek, S., Fassbender, I., Suhrke, J., Teubert, M., Vöhringer, I., Knopf, M., Schwarzer, G., & Lohaus, A. (2018). Waiting for the Second Treat: Developing Culture-Specific Modes of Self-Regulation. *Child Development*, 89(3), 261-277. <https://doi.org/10.1111/cdev.12847>
- Markus, H. R. & Hamedani, M. G. (2007). Sociocultural psychology. The dynamic interdependence among self systems and social systems. En S. Kitayama y D. Cohen (Eds.), *Handbook of Cultural Psychology* (pp. 3-39). Guilford Press.
- Miyamoto, Y., Yoo, J., Levine, C. S., Park, J., Boylan, J. M., Sims, T., Markus, H. R., Kitayama, S., Kawakami, N., Karasawa, M., Coe, C. L., Love, G. D., & Ryff, C. D. (2018). Culture and social hierarchy: Self- and other-oriented correlates of socioeconomic status across cultures. *Journal of Personality and Social Psychology*, 115(3), 427-445. <https://doi.org/10.1037/pspi0000133>
- Moll, H., Pueschel, E., Ni, Q., & Little, A. (2021). Sharing Experiences in Infancy: From Primary Intersubjectivity to Shared Intentionality. *Frontiers in Psychology*, 12, 1-13. <https://doi.org/10.3389/fpsyg.2021.667679>
- Navarrete, C. D., & Fessler, D. M. T. (2006). Disease avoidance and ethnocentrism: The effects of disease vulnerability and disgust sensitivity on intergroup attitudes. *Evolution and Human Behavior*, 27(4), 270-282. <https://doi.org/10.1016/j.evolhumbehav.2005.12.001>

- Nikolaev, B., Boudreaux, C., & Salahodjaev, R. (2017). Are individualistic societies less equal? Evidence from the parasite stress theory of values. *Journal of Economic Behavior & Organization*, 138, 30-49. <https://doi.org/10.1016/j.jebo.2017.04.001>
- Nisbett, R. E., Peng, K., Choi, I., & Norenzayan, A. (2001). Culture and systems of thought: Holistic versus analytic cognition. *Psychological Review*, 108(2), 291-310. <https://doi.org/10.1037/0033-295X.108.2.291>
- Perret, C., Hart, E., & Powers, S. T. (2020). From disorganized equality to efficient hierarchy: How group size drives the evolution of hierarchy in human societies. *Proceedings of the Royal Society B: Biological Sciences*, 287(1928), 1-10. <https://doi.org/10.1098/rspb.2020.0693>
- Pinker, S. (2009). *How the mind works* (Norton pbk). Norton.
- Richerson, P. J., & Boyd, R. (2008). *Not by genes alone: How culture transformed human evolution* (Paperback ed., [Nachdr.]). University of Chicago Press.
- Sanfey, A. G. (2003). The Neural Basis of Economic Decision-Making in the Ultimatum Game. *Science*, 300(5626), 1755-1758. <https://doi.org/10.1126/science.1082976>
- Sapolsky, R. M. (2018). *Behave: The biology of humans at our best and worst*. Penguin.
- Shimizu, H. (2016). Cognitive anthropology and education: foundational models of self and cultural models of teaching and learning in Japan and United States. Kronenfeld, D. B. (Ed.). *A companion to cognitive anthropology*. Wiley-Blackwell.
- Singelis, T. M., Triandis, H. C., Bhawuk, D. S., & Gelfand, M. (1995). Horizontal and vertical dimensions of individualism and collectivism: A theoretical and measurement refinement. *Cross-Cultural Research*, 29(3), 240-275. <https://doi.org/10.1177/106939719502900302>
- Thornhill, R., & Fincher, C. L. (2014). *The Parasite-Stress Theory of Values and Sociality: Infectious Disease, History and Human Values Worldwide*. Springer International Publishing. <https://doi.org/10.1007/978-3-319-08040-6>
- Tomasello, M. (1999). *The cultural origins of human cognition*. Harvard University Press.
- Tomasello, M. (2015). *A natural history of human morality*. Harvard University Press.
- Tomasello, M. (2019). *Becoming human: A theory of ontogeny*. The Belknap Press of Harvard University Press.
- Triandis, H. C., Leung, K., Villareal, M. J., & Clack, F. I. (1985). Allocentric versus idiocentric tendencies: Convergent and discriminant validation. *Journal of Research in Personality*, 19(4), 395-415. [https://doi.org/10.1016/0092-6566\(85\)90008-X](https://doi.org/10.1016/0092-6566(85)90008-X)
- Triandis, H. C. (1993). Collectivism and Individualism as Cultural Syndromes. *Cross-Cultural Research*, 27(3-4), 155-180. <https://doi.org/10.1177/106939719302700301>
- Triandis, H. C., & Gelfand, M. J. (2012). A theory of individualism and collectivism. En P. A. M. Van Lange, A. W. Kruglanski, & E. T. Higgins (Eds.), *Handbook of theories of social psychology* (pp. 498-520). Sage Publications Ltd. <https://doi.org/10.4135/9781446249222.n51>
- Whiten, A., McGuigan, N., Marshall-Pescini, S., & Hopper, L. M. (2009). Emulation, imitation, over-imitation and the scope of culture for child and chimpanzee. *Philosophical Transactions of the Royal Society B: Biological Sciences*, 364(1528), 2417-2428. <https://doi.org/10.1098/rstb.2009.0069>
- Wilson, E. O. (2000). *Sociobiology: The new synthesis* (25th anniversary ed). Belknap Press of Harvard University Press.