

## HEURÍSTICA MORAL\*

CASS R. SUNSTEIN\*\*

Profesor Distinguido Karl N. Llewellyn de la Facultad de Derecho y Departamento de Ciencias Políticas de la Universidad de Chicago.

### SUMARIO:

I. Introducción - II. La Heurística moral en acción: 2.1. Inicios excesivamente ambiciosos; 2.2. Castigo sin sentido; 2.3. Truiciones; 2.4. Análisis costo-beneficio; 2.5. Acciones y Omisiones; 2.6. Probabilidad de Detención.- III. Más allá de la Heurística: 3.1. Casos Exóticos y Juicios Morales; 3.2. Puntaje Moral.

### RESUMEN

Respecto a las cuestiones fácticas, las personas utilizan la heurística- atajos mentales, o reglas básicas de razonamiento, que por lo general funcionan bien, pero que también conducen a errores sistemáticos. Las personas también utilizan la heurística moral- atajos morales, o reglas básicas de razonamiento, que conducen a juicios morales erróneos e incluso absurdos. Estos juicios son altamente relevantes para el derecho y la política. Existen ejemplos en diversos ámbitos, especialmente en el referido al castigo adecuado. Asimismo, se discuten los efectos de encuadramiento en el ámbito de las decisiones morales.

## I. INTRODUCCIÓN

Consideremos dos posiciones difundidas por muchas personas en los medios de comunicación estadounidenses en el 2003:

1. Cuando has sido fanático de un equipo deportivo, tienes la obligación moral de seguir siendo fanático aún si el equipo ahora es pésimo. Es desleal dejar de ser un fanático simplemente porque el equipo sigue perdiendo. "Una vez que te conviertes en fanático, lo eres para toda la vida."
2. En la acción militar opositora para derrocar a Saddam Hussein, Francia violó su obligación moral. Estados Unidos liberó a Francia de la Alemania de Hitler, y si los Estados Unidos favorecían la acción militar para derrocar a Saddam Hussein, Francia estaba en la obligación moral de apoyar a Estados Unidos.

Estas dos afirmaciones son absurdas. Un equipo deportivo no es una persona o un amigo, sino un grupo de extraños, cuyos integrantes cambian con el tiempo. No existe nada inmoral en seguir y gustar de un equipo en un año, pero ignorarlo o dejar de sentir agrado por el mismo equipo unos años después. No existe la obligación moral de seguir apoyando a un equipo deportivo. Para reafirmarlo, Francia tiene con Estados Unidos una deuda de gratitud y más; y si la posición de Estados Unidos es correcta, Francia debió estar de acuerdo con Estados Unidos. Pero Francia no estaba obligada a aceptar la posición de Estados Unidos en la guerra con Irak, especialmente si creía que dicha guerra sería injusta o iría contra los intereses de los involucrados. Obviamente, existen argumentos poderosos respecto de las responsabilidades colectivas y compromisos a nivel grupal. Pero aun si aceptamos esos argumentos, y creemos en las

\* La presente publicación se hace con la expresa autorización del autor. **ADVOCATUS** agradece a Domingo Rivasola por la obtención de la misma. El artículo puede ser ubicado en su versión original en la página web "The Social Science Research Network Electronic Paper Collection". Ver: <http://ssrn.com/abstract=387941>.

\*\* Mi agradecimiento a Eric Posner y Adam Vermeule por sus valiosos comentarios a un documento anterior.

responsabilidades colectivas, es poco probable que seamos capaces de aceptar estas afirmaciones sobre las obligaciones morales de los fanáticos deportivos y Francia.

Lo interesante de estas afirmaciones no es el hecho de que sean absurdas, sino el hecho de que ambas tienen una estructura que las hace humanamente reconocibles en lugar de ser arbitrarias o ininteligibles. En ambos casos, las personas hacen generalizaciones a partir de una intuición moral que funciona bien en la vida diaria.<sup>1</sup> En el caso del equipo deportivo, la intuición moral implica relaciones entre los amigos. Es moralmente incorrecto ser "un amigo solo en las buenas"; uno no debería abandonar a un amigo que está atravesando momentos difíciles. Si la relación entre los fanáticos y los equipos es análoga a la relación entre los amigos, entonces es también moralmente incorrecto ser un "amigo solo en las buenas." En el caso de Francia, la amistad es también la analogía aplicable. Si alguien salva tu vida, deberías serle leal, no deberías apuñalar a tus benefactores por la espalda cuando se encuentran en riesgo. Ambas afirmaciones se basan en intuiciones morales sólidas, útiles para la mayoría de las situaciones en la vida, el problema es generalizarlas y aplicarlas superficialmente a contextos similares en los que dichas intuiciones pierden sus fundamentos. En ambos casos (Francia y los fanáticos deportivos), las personas están utilizando atajos morales-heurísticas morales-o reglas básicas de pensamiento, que funcionan bien la mayor parte del tiempo, pero que también fallan sistemáticamente.

Mi propósito en este ensayo es sugerir que la heurística moral juega un rol influyente en los juicios morales, políticos y legales, y que producen graves errores. Con frecuencia la heurística moral implica generalizaciones de una serie de problemas para los que ciertamente son idóneas. Por lo general, dicha heurística funciona bien. El problema surge cuando las generalizaciones son sacadas fuera de contexto y son tratadas como principios universales, aplicables a situaciones en las que sus justificaciones ya no funcionan. Debido a que las generalizaciones son tratadas como principios universales, la aplicación de ellas parece obvia, y aquellos que las rechazan parecen moralmente obtusos, incluso tal vez hasta monstruosos. Quisiera indicar que la apariencia conduce a error; y al enfocar la atención en la heurística moral, espero dar una posible respuesta a la interrogante de por qué las personas cometen errores morales persistentes. Por lo general, sugiero, la respuesta no yace en el interés propio, la estupidez o la venalidad, sino en el uso de una heurística que falla.

Al hacer estas afirmaciones, me baso en trabajos psicológicos existentes sobre heurísticas y distorsiones cognitivas, liderados por Daniel Kahneman y Amos Tversky.<sup>2</sup> Esos trabajos no tratan sobre cuestiones morales sino sobre cuestiones de hecho. La afirmación básica aquí es que al responder preguntas difíciles sobre hechos, aquellos que carecen de información exacta utilizan reglas básicas de razonamiento. ¿Cuántas palabras, en una determinada página, llevarán "ing" en las últimas tres letras? ¿Cuántas palabras, en una determinada página, tendrán una "n" como penúltima letra?<sup>3</sup> La mayoría de las personas piensan que un número importante de palabras terminarán en "ing" y que un número menor de palabras tendrán la "n" como penúltima letra aun cuando una breve reflexión demostraría que esto no podría ser verdad. Las personas se equivocan

<sup>1</sup> Sobre las generalizaciones, véase de Jonathan Baron, *Nonconsequentialist Decisions*, 17 *Behavioral and Brain Sciences* 1 (1994); lo aprendido mucho del análisis de Baron y de su trabajo en general. Véase de Jonathan Baron, *Judgment Misapplied: Intuition and Error in Public Decision Making* (1998).

<sup>2</sup> Los documentos clave se pueden encontrar en *Judgment Under Uncertainty: Heuristics and Biases* (Daniel Kahneman, Paul Slovic y Amos Tversky editores, 1982); una colección más reciente es *Heuristics and Biases: The Psychology of Intuitive Judgments* (Thomas Gilovich y otros editores 2002). La literatura sobre heurística y sesgos debería distinguirse de la literatura sobre la teoría de prospectiva, la cual trata sobre la naturaleza de las funciones de utilidad de las personas bajo condiciones de riesgo, no sobre mentales bajo condiciones de incertidumbre. Véase de Daniel Kahneman y Amos Tversky, *Choices, Values and Frames* (2001).

<sup>3</sup> Nota del traductor: Las terminaciones indicadas en los ejemplos mencionados están referidas al idioma inglés. El ejemplo la más escogido por los autores teniendo en cuenta que en dicho idioma el "ing" es común. Esto contrasta con lo que ocurre en el castellano.

porque emplean una heurística identificable-la heurística de disponibilidad-para responder preguntas difíciles sobre probabilidades. Cuando las personas emplean esta heurística, responden a una pregunta de probabilidad preguntando si los ejemplos vienen inmediatamente a la mente o no.<sup>2</sup> ¿Qué tan probables son una inundación, un accidente de avión o un congestionamiento de tránsito, un ataque terrorista, o un desastre en una planta nuclear? Al carecer de conocimiento estadístico, las personas tratan de pensar en ejemplos. Así, "una clase cuyos ejemplos son fácilmente evocados parecerá más numerosa que una clase con la misma frecuencia cuyos ejemplos son menos fáciles de evocar"<sup>3</sup> Para las personas sin conocimiento estadístico, está muy lejos de ser irracional emplear la heurística de disponibilidad; el problema es que esta heurística puede llevar a graves errores fácticos, en la forma de sobreestimar pequeños riesgos y subestimar los grandes.

O consideremos la heurística de representatividad.<sup>4</sup> El ejemplo más famoso es la pregunta sobre la posible carrera de una mujer hipotética llamada Linda, descrita a continuación: Linda tiene 31 años de edad, es soltera, extrovertida y muy inteligente. Tiene un título en filosofía. Cuando era estudiante, tenía gran interés por los temas de discriminación y justicia social y también participó en manifestaciones antinucleares. Se le pidió a las personas que indicaran, en orden de probabilidad, ocho posibles carreras para Linda. Seis de las opciones eran solo relleno (trabajadora social en psiquiatría, profesora de educación primaria, etc.); las dos opciones cruciales fueron "cajera de banco" y "cajera de banco y activista de un movimiento feminista." La mayoría de las personas sostenían que era menos probable que Linda fuera una cajera de banco a que fuera una cajera de banco y una activista de un movimiento feminista. Este es un error lógico obvio, un error de conjunción en el que se piensa que las características A y B son más probables que la característica A sola. El error surge de la heurística de representatividad: la descripción de Linda parece coincidir con la de "cajera de banco y activista de un movimiento feminista" aun más que solo con la descripción de "cajera de banco". En una reflexión enriquecedora del ejemplo, Stephen Jay Gould observó que "yo sé (la respuesta correcta), pero un pequeño hombrecillo sigue dando vueltas en mi cabeza, gritándome- pero no puede ser simplemente una cajera de banco, lee la descripción."<sup>5</sup>

Se ha desarrollado una literatura detallada sobre los vicios y virtudes de la heurística, algunos de ellos "rápidos y frugales", que juegan un rol tanto en la vida como en el derecho.<sup>6</sup> Pero la literatura relevante no investiga la posibilidad de que las personas puedan basarse en heurísticas con el fin de evaluar los aspectos morales y políticos de la vida, evaluaciones que por lo general funcionan bien pero que suelen fallar. De hecho, el punto central parece obvio. La mayor parte de la moralidad hoy en día está compuesta por reglas simples que por lo general tienen sentido pero que fallan en determinados casos. No es correcto mentir o robar, pero si una mentira o un robo salvaran una vida humana, mentir o robar probablemente sería obligatorio. No todas las promesas deberían cumplirse. No es correcto tratar de evadir un compromiso social acordado con anticipación a última hora, pero si tu hijo está en un hospital, eso es exactamente lo que se debe hacer en términos morales. Y si la buena heurística falla en el ámbito fáctico, inevitablemente lo hará también en los ámbitos de la moralidad y el derecho.

Considero que el entendimiento de las heurísticas morales nos da una idea sobre ciertas intuiciones ampliamente utilizadas pero que finalmente resultan inverosímiles y a veces inclusive absurdas, intuiciones que pertenecen a la misma categoría que las de los fanáticos del béisbol y Francia. Estas intuiciones juegan un rol importante tanto en la política como en el derecho. Un entendimiento de la heurística moral simultáneamente genera dudas sobre ciertos métodos de investigación en la filosofía moral y política, métodos que dependen de la generación de intuiciones

<sup>2</sup> Véase de Tversky y Kahneman, *supra* nota 2, en 3, 11-14.

<sup>3</sup> *Ibid.* en 11.

<sup>4</sup> Véase *id.* de Barbara Mellors y otros, *Do Frequency Representations Elucidate Conjunction Effects?* 12 *Psych. Sci.* 269 (2001).

<sup>5</sup> De Stephen Jay Gould, *Bully for Brontosaurus: Reflections in Natural History* 469 (1991).

<sup>6</sup> Véase *supra* nota, Gerd Gigerenzer y otros, *Simple Heuristics That Make Us Smart* (1999).

morales sobre casos exóticos que las personas casi nunca enfrentan en la vida diaria. Esas intuiciones, sugiero, son peculiarmente poco confiables cuando son sacados fuera de los contextos en los que tienen sentido. Por ejemplo, se les puede pedir a las personas que consideren si asesinarían a una persona inocente para salvar a veinte personas que de lo contrario serían asesinadas.<sup>8</sup> Estas preguntas, abstracciones de la vida real, por lo general producen juicios morales firmes que luego son tratados, en el análisis, como "datos" importantes para poner a prueba las teorías morales y políticas y para entender lo que debería hacerse realmente.<sup>9</sup>

Creo que existe un serio problema con esta forma de proceder. En efecto, los filósofos que proceden de esta forma, en mi opinión, parecen estar siguiendo inadvertidamente la agenda de investigación empleada por Kahneman y Tversky: diseñan un caso, que nunca se ha presentado en la realidad, en el que las intuiciones, si bien son sólidas, probablemente son incorrectas. Debido a que Kahneman y Tversky estaban tratando con hechos, podían demostrar que las intuiciones conducían a errores. Desafortunadamente, lo mismo no se pueden demostrar en el campo moral. En el campo moral, es difícil encontrar casos que, no siendo ambiguos, sean a la vez casos en los que el error sea altamente intuitivo y a la vez incontrovertible, en los que las personas puedan avergonzarse fácilmente de sus propias intuiciones (y a pesar de la vergüenza, escuchen el continuo chillido de su propia versión del hombrecillo de Gould). Pero creo que los casos del fanático de los deportes y Francia pertenecen precisamente a este campo y que otras intuiciones morales, con mucha más importancia práctica, pueden ser entendidas en forma similar. Mis mínimas sugerencias son que la heurística moral existe y que es extraño tratar las intuiciones morales resultantes de dicha heurística como puntos de partida fijos para el análisis, en lugar de tratarlas como poco confiables y al menos potencialmente erróneas.

## II. LA HEURÍSTICA MORAL EN ACCIÓN

### 2.1. Inicios excesivamente ambiciosos

Si tomamos seriamente la posibilidad de que las afirmaciones morales operan como heurísticas, podríamos imaginar algunas afirmaciones bastante ambiciosas. Algunas de las teorías morales más amplias pueden caracterizarse, y finalmente rechazarse, de esta forma. Consideremos la posición que sostiene que la mayor parte de la moralidad cotidiana, nominalmente relacionada con la justicia, debería verse como un conjunto de heurísticas para su funcionamiento en la vida real, que consiste es como promover la utilidad.<sup>10</sup> Basados en hallazgos psicológicos sobre el uso de la heurística, los utilitaristas pueden sentirse tentados a afirmar que los compromisos morales ordinarios son un conjunto de atajos mentales que por lo general funcionan bien, pero que también producen errores graves y sistemáticos. Supongamos que las personas se comprometen con la teoría retributiva, esta es su teoría de castigo preferida: ¿Estarian cometiendo un error cognitivo? (¿Es el Kantianismo una serie de errores cognitivos?)

Pero las victorias fáciles son poco probables aquí. Ciertamente, aquellos que rechazan el utilitarismo podrían fácilmente cambiar el panorama. Podrían afirmar que las reglas recomendadas por los utilitaristas son consecuentes, generalmente, con lo que exige la moralidad – pero también que el utilitarismo, tomado seriamente, produce serios errores en algunos casos. Y en efecto, muchos debates entre los utilitaristas y sus críticos involucran afirmaciones, de uno u otro lado, que la posición contraria conduce a resultados, en casos particulares, que no son consecuentes con las intuiciones comunes y deberían ser rechazadas por esa razón. Es poco probable que estos

<sup>8</sup> De Bernard Williams, *A Critique of Utilitarianism*, en Bernard Williams y J.C. Smart, *Utilitarianism: For and Against* (1973).

<sup>9</sup> Véase id., de F.M. Kamm, *Responsibility and Collaboration*, 23 *Phil. & Pub. Aff.* 109 (1999); de Judith Jarvis Thompson, *Rights, Restraints and Risk: Essays in Moral Theory* (1986).

<sup>10</sup> Véase de Jonathan Baron, *Judgment Misguided: Intuition and Error in Public Decision Making* (1998). De Louis Kaplow y Steven Shavell, *Fairness versus Welfare* (2002), en la misma tendencia.

amplios debates sean manejables, simplemente debido a que los utilitaristas y deontólogos no se dejan convencer por la sugerencia de que los entendimientos comunes que los definen son una mera heurística. Aquí existe una gran diferencia entre la heurística moral y la heurística descubierta en el trabajo psicológico relevante, donde los hechos, o la lógica simple, constituyen una buena prueba sobre si las personas han errado o no. Si las personas tienden a pensar que más palabras, en una determinada página, llevan la terminación "ing" que las que tienen una "n" en la penúltima posición, claramente algo está mal. Si las personas piensan que es más probable que una persona llamada Linda sea una "cajera de banco que es a la vez activista de un movimiento feminista" que una "cajera feminista", existe un problema evidente. En los casos que me ocupan en este documento, los errores ficticios y la lógica simple no proporcionan una prueba simple como esa.

Pero en algunos casos específicos, podríamos lograr cierto avance manejando la hipótesis de que algunas reglas de moralidad ampliamente aceptadas son heurísticas. Consideremos varias posibilidades.

## 2.2. Castigo sin sentido

Las intuiciones de las personas acerca del castigo parecen un poco desconectadas de las consecuencias del castigo, de manera que se sugiere que una heurística moral podría estarse aplicando. Supongamos, por ejemplo, que una empresa ha cometido muchos actos incorrectos. Las personas probablemente querrán castigar a la empresa como si se tratara de una persona.<sup>11</sup> Es poco probable que las personas tengan en cuenta al castigar, la posibilidad de que las consecuencias de un castigo severo (digamos, una multa severa) en realidad no causan un "daño" a los malhechores de la empresa, sino que por el contrario, disminuyen los sueldos, aumentan los precios y ocasionan pérdida de empleos. Los juicios punitivos se originan en una heurística simple, que consiste en que las penalidades deberían ser una respuesta proporcional a la atrocidad del acto. Al pensar en el castigo, las personas emplean una heurística de indignación.<sup>12</sup> De acuerdo con esta heurística, los juicios punitivos de las personas son producto del nivel de indignación que produce el acto. Esta heurística produce resultados razonables en la mayoría de las circunstancias, pero en algunos casos, me parece que conducen a errores sistemáticos.

Consideremos, por ejemplo, un estudio sobre los juicios de las personas respecto a las sanciones en casos que involucren daños ocasionados por vacunas y píldoras anticonceptivas.<sup>13</sup> En un caso, se les dijo a los sujetos que el resultado de una sanción mayor sería hacer que las compañías pusieran mayor empeño en elaborar productos más seguros. En un caso paralelo, se les dijo a los sujetos que la consecuencia de una sanción mayor sería hacer que la compañía deje de elaborar el producto, haciendo que en el mercado existan menos productos seguros. La mayoría de los sujetos, incluyendo un grupo de jueces, impusieron las mismas sanciones en ambos casos. ¿Puede defenderse en principio este resultado? Dudo que se pueda. Pienso que es mucho más razonable pensar que las personas están operando bajo una heurística que exige que el castigo sea proporcional a la atrocidad del acto, y que más bien no esté basado en consideraciones relacionadas con las consecuencias del castigo mismo. Como regla general, obviamente, es plausible pensar que las sanciones deberían ser proporcionales a la atrocidad del acto. Pero es incurrir en fanatismo insistir en este principio a pesar de que la consecuencia del castigo sea que los seres

<sup>11</sup> Para tener acceso a evidencia respecto a este punto, véase de Daniel Kahneman y otros, *Shared Outrage and Erratic Awards: The Psychology of Punitive Damages*, *J. Risk & Uncertainty* (1998); de Cass R. Sunstein y otros, *Punitive Damages: How Juries Decide* (2002).

<sup>12</sup> Véase de Daniel Kahneman y Shlomo Frederick, *Representativeness Revisited: Attribute Substitution in Heuristic Judgment*, en *Heuristics and Biases: The Psychology of Judgment* 49, 63-65 (2002).

<sup>13</sup> De Jonathan Baron e Inna Ritov, *Intuitions About Penalties and Compensation in the Context of Tort Law*, *J. Risk and Uncertainty* 17 (1993).



humanos estén menos seguros menos sanos. Aquellos que insisten en los castigos proporcionales podrían estar en desacuerdo con este planteamiento, pero valdría la pena que consideren la posibilidad de que se han dejado engañar por una heurística.

Si esta afirmación parece muy audaz, consideremos una prueba de juicios punitivos similar, en la cual se pidió a los sujetos, incluyendo jueces y legisladores, que elijan sanciones para el arrojado de desechos peligrosos.<sup>14</sup> En un caso, la sanción haría que las compañías se esfuercen más por evitar los desechos. En otro, la sanción llevaría a las compañías a que dejen de elaborar un producto beneficioso. La mayoría de las personas no sancionó a las compañías de manera diferente en los dos casos. Lo que es aún más sorprendente, las personas prefirieron exigir a las compañías que limpien sus propios desechos, aun si los desechos no representan una amenaza para nadie, en lugar de gastar la misma suma en limpiar desechos mucho más peligrosos producidos por otra compañía ahora extinguida. ¿Cómo puede tener sentido esta preferencia? ¿Por qué se le exigiría a una compañía que tome acciones que cuestan lo mismo pero que no son tan beneficiosas? Creo que las personas están empleando una heurística que, esencialmente, exige a las personas que corrijan sus propios errores, incluso en un caso en que dicha heurística conduzca a resultados claramente inferiores.

### 2.3. Traiciones

Por decirlo de alguna forma, a las personas no les gusta ser traicionadas. Una traición a la confianza es probable que produzca cierto grado de indignación. Si una niñera descuida a un niño, o si un guardia de seguridad le roba a su empleador, las personas estarán más enojadas que si actos idénticos son cometidos por alguien a quien la víctima no le ha dado su confianza. Hasta aquí, tal vez, todo bien. Y no debería sorprender que las personas se muestren a favor de un mayor castigo para las traiciones que para otras faltas idénticas.<sup>15</sup> Tal vez la disparidad pueda justificarse en base a que la traición a la confianza es un daño independiente, que requiere mayor disuasión y retribución, un punto que se fortalece debido a que la confianza, una vez perdida, no vuelve a recuperarse fácilmente. Una familia que ha sido asaltada por su niñera se ve más seriamente afectada que una familia que ha sido asaltada por un ladrón. La pérdida de dinero se combina y posiblemente se minimiza por la violación de una relación de confianza. La consecuencia de la violación también puede ser más grave. ¿Alguna vez la familia podrá sentirse totalmente cómoda con las niñeras? Es malo tener una esposa infiel, pero es aún peor si la infidelidad ocurrió con tu mejor amigo.

En vista de ello, es posible entender por qué las traiciones producen un oprobio moral especial y (cuando la ley ha sido violada) aumentan el castigo. Pero consideremos una conclusión que es aún más difícil de explicar: Las personas muestran especial rechazo a los riesgos de muerte que provienen de productos (como las bolsas de aire) diseñados para dar mayor seguridad. El rechazo es tan grande que las personas prefieren la probabilidad de morir, como resultado de un choque, a la probabilidad significativamente menor de morir en un choque como consecuencia de una bolsa de aire que funciona mal.<sup>16</sup> En otras palabras, el rechazo de las personas a las traiciones es tan grande que aumentarán sus propios riesgos en vez de someterse a un (pequeño) peligro que surge de un dispositivo que supuestamente debe incrementar la seguridad. En efecto, *"la mayoría de las personas están dispuestas a duplicar su probabilidad de muerte en vez de incurrir en una pequeña probabilidad de muerte ocasionada por la traición."*<sup>17</sup>

<sup>14</sup> Véase de Jonathan Baron y otros, *Attitudes Toward Managing Hazardous Waste*, 33 *Risk Analysis* 182 (1993).

<sup>15</sup> Véase de Jonathan J. Kodiner y Andrew D. Genshaft, *Retrospect: When Agents of Protection Become Agents of Harm in Organizations and How Human Decision Processes* (2002) (preámbulo preliminar) (basado en cinco estudios empíricos para concluir en que los actos de traición provocaron el deseo de castigos más severos que otros actos incorrectos).

<sup>16</sup> *Id.*

<sup>17</sup> *Id.*

¿Qué explica esta preferencia aparentemente bizarra y autodestructiva? Mi sugerencia es que se debe a una heurística: Castigar las traiciones a la confianza. La heurística generalmente funciona bien, pero falla inusualmente en algunos casos, como cuando aquellos que la utilizan terminan aumentando los riesgos que ellos mismos afrontan. Una bolsa de aire no es un guardia de seguridad ni una niñera, poniendo en riesgo a aquellos a quienes debe proteger. Es un producto, que se elige únicamente si disminuye los riesgos generales. Si una bolsa de aire ofrece mayor seguridad a las personas, debería utilizarse, aun si en un pequeño porcentaje de casos genera un riesgo que de otro modo no existiría. Rechazar las bolsas de aire por razones de traición no es totalmente racional pero comprensible, es decir, el tipo de error al que la heurística por lo general lleva a los seres humanos. La falta de disposición de las personas a someterse a riesgos de traición, en circunstancias que involucran productos que reducen su probabilidad de muerte, es el primo moral del uso de la heurística de representatividad en el caso de Linda.

#### 2.4. Análisis costo-beneficio

Una compañía automotriz está decidiendo si tomar ciertas precauciones de seguridad para sus autos o no. Al decidir hacerlo, realiza un análisis costo-beneficio en el que concluye que ciertas precauciones no se justifican debido a que, afirman, costarían \$100 millones y salvarían solo cuatro vidas, y debido a que la compañía tiene un "tope" de \$10 millones por vidas salvadas (un tope que es, por cierto, mucho mayor que el monto que la Agencia de Protección del Medio Ambiente utiliza para una vida estadística). ¿Cómo reaccionará la gente común ante esta decisión? La respuesta es que no reaccionará favorablemente.<sup>18</sup> De hecho, tienden a castigar a las compañías que basan sus decisiones en un análisis costo-beneficio, incluso si se atribuye un alto valor a la vida humana. Por el contrario, no castigan tanto a las compañías que están dispuestas a imponer un "riesgo" sobre las personas.<sup>19</sup> ¿Qué subyace a estos juicios morales?

Un análisis cuidadoso hace surgir la explicación consistente en que cuando las personas desapruueban el intercambio de dinero por riesgos, están haciendo generalizaciones a partir de una serie de principios morales que por lo general son sólidos, e incluso útiles, pero que no funcionan en algunos casos. Consideremos el siguiente principio moral: No ocasionar conscientemente una muerte humana. Las personas desapruueban a las compañías que no mejoran la seguridad cuando son plenamente conscientes de que se producirán muertes, mientras que las personas no desapruueban a aquellos que no mejoran la seguridad y que parecen no saber, con certeza, que las muertes se producirán. Cuando las personas se oponen a decisiones arriesgadas tomadas después de un análisis costo-beneficio, parece ser en parte debido a que ese análisis pone a vista de todo el mundo "el número de muertes estimadas".<sup>20</sup> Las compañías que no hacen dicho análisis, pero que son conscientes de que existe un "riesgo", no dejan en claro, ni para sí mismas ni para nadie más que ocasionarán muertes con pleno conocimiento. Las personas desapruueban, por encima de todo, a las compañías que ocasionan la muerte estando conscientes de ello.

Sugiero, entonces, que se está aplicando una heurística moral, una que impone una condena moral a aquellos que conscientemente participan en actos que ocasionarán pérdidas de vidas humanas. Y obviamente esta heurística tiene muchos beneficios.<sup>21</sup> El problema es que no siempre

<sup>18</sup> Véase de W. Kip Viscusi, *Corporate Risk Analysis: A Reckless Act?*, 32 *Stan L. Rev.* 347, 358 (2000).

<sup>19</sup> Véase id. Véase también de Philip Tetlock, *Calibrating Risk Decisions, an Elements of Reason, Cognition, Choice, and the Limits of Rationality 239*, Arthur Lupia y otros editores. (Cambridge: Cambridge University Press, 2000).

<sup>20</sup> También ocurre que el intercambio explícito de dinero por vidas presenta un fuerte rechazo, véase de Tetlock, *supra* nota. Mi hipótesis es que parte de este efecto, y quizás la mayor parte del mismo, surge por el hecho que alguien, conscientemente, se ha involucrado en esta acción que ocasionará muertes.

<sup>21</sup> Incluso es posible que la heurística produzca mejores resultados, en general, que un enfoque más racional que intenta distinguir entre las diferentes situaciones. Véase la discusión a continuación.

es inaceptable ocasionar la muerte conscientemente, al menos si las muertes son relativamente pocas y son una consecuencia no intencional derivada de una actividad generalmente aceptable. Cuando el gobierno autoriza la construcción de nuevas autopistas, sabe que habrán personas que morirán en esas autopistas; cuando el gobierno autoriza la construcción de nuevas centrales eléctricas, sabe que algunas personas morirán debido a la contaminación; cuando las compañías elaboran productos de tabaco, y cuando el gobierno no prohíbe esos productos, cientos de miles de personas morirán; lo mismo ocurre en el caso del alcohol. Mucho de lo que hacen, tanto la industria como el gobierno, suele ocasionar una o más muertes. Obviamente tendría sentido, en la mayoría o en todos estos ámbitos, adoptar medidas adicionales para reducir los riesgos. Pero esa proposición no sustenta la implausible tesis de que deberíamos desaprobarnos, desde el punto de vista moral, cualquier acción adoptada cuando las muertes son previsibles.

Si creo que es imposible reivindicar, en principio, la antipatía social generalizada respecto del análisis costo-beneficio. Pero adaptar la afirmación de Stephen Jay Gould sobre la heurística de representatividad, "*un pequeño hombrecillo en mi cabeza sigue reevaluando, gritándose*" que el análisis costo-beneficio de las empresas, consistente en intercambiar los dólares por un número conocido de muertes, es moralmente inaceptable. La voz del hombrecillo, que estoy sugiriendo, no es un reflejo, sino más bien el producto de una heurística moral cruda pero tenaz.

### 2.5. Acciones y Omisiones

Se ha producido gran discusión sobre si y por qué la distinción entre las acciones y las omisiones puede tener importancia para la moralidad, el derecho y la política. En un caso, por ejemplo, un paciente podría pedirle a un doctor que no le proporcione equipos que lo mantengan con vida, asegurando así la muerte del paciente. En otro caso, un paciente podría pedirle a un doctor que le inyecte una sustancia que acabaría inmediatamente con la vida del paciente. Muchas personas parecen tener una fuerte intuición moral de que el no proporcionar equipos para mantener al paciente con vida, e incluso el retiro de dichos equipos, es aceptable y legítimo, pero que la inyección es moralmente aberrante. Y en efecto, el derecho constitucional de los Estados Unidos de América refleja sentencias en este sentido.<sup>25</sup> ¿Pero cuál es la diferencia moralmente relevante?

Conviene considerar la posibilidad de que la distinción entre la acción y la omisión opera como una heurística para la evaluación más compleja y difícil de los temas morales en discusión. Desde el punto de vista moral, las acciones perjudiciales son por lo general peores que las omisiones perjudiciales, en términos tanto del estado mental del malhechor como las posibles consecuencias de la falta. Un asesino es típicamente más malicioso que la persona que está cerca y se refusa a auxiliar a alguien que se está ahogando; el asesino quiere que su víctima muera, pero el que está cerca no necesita tener ese deseo. Asimismo, un asesino por lo general garantiza la muerte, mientras que en el caso de las personas que están cerca no es así. Pero en términos tanto del estado mental del malhechor como de las consecuencias, las acciones perjudiciales no siempre son peores que las omisiones perjudiciales. El rompecabezas moral entra en juego cuando la vida, o un interlocutor más inteligente, aparece con un caso en el que no existe distinción moralmente relevante entre las acciones y las omisiones, sino que las intuiciones morales (y el hombrecillo) sugieren fuertemente que debe existir esa diferencia. En esos casos, podemos establecer una hipótesis respecto de que las intuiciones morales reflejan una generalización excesiva de los principios que normalmente tienen sentido, pero ello no tiene sentido en el caso particular.<sup>26</sup> Esos principios condenan a las acciones pero permiten las omisiones, una diferencia que suele

<sup>25</sup> Véase *Washington contra Glucksberg*, 521, U.S.702, 724-25 (1997).

<sup>26</sup> Véase de Jonathan Baron, *Nonconsciousness: A Declaration*, en *17 Behavioral and Brain Sciences* 1 (1994).



ser verosímil a la luz de los factores relevantes pero que, en los casos difíciles, no pueden ser defendidos. Considero que la aceptación persistente del retiro de equipos para mantener a un paciente con vida, junto con las dudas persistentes acerca de la eutanasia, son una demostración del punto.

Consideremos a este respecto la disputa entre dos problemas bastante conocidos en la filosofía moral.<sup>24</sup> El primero, denominado el problema del tranvía, le plantea a las personas que supongan que un tranvía se dirige hacia cinco personas, que serán asesinadas si el tranvía sigue su curso actual. La pregunta es si accionarías un interruptor que moviera el tranvía hacia otros carriles, matando a una persona en lugar de cinco. La mayoría de las personas activaría el interruptor. El segundo, denominado el problema del puente peatonal, es igual al descrito, pero con una diferencia: la única forma de salvar a los cinco es arrojar a un extraño, que está en un puente peatonal que cruza los rieles del tranvía, asesinando a ese extraño pero evitando que el tranvía alcance a los otros. La mayoría de las personas no mataría al extraño. Pero ¿cuál es la diferencia entre los dos casos, si la hubiera? Se han desarrollado muchos trabajos filosóficos sobre este tema, gran parte de ellos intentando sugerir que nuestras intuiciones firmes pueden ciertamente ser defendidas en principio.<sup>25</sup> Permítanme sugerir una respuesta más simple. Como una cuestión de principio, no existe diferencia entre los dos casos. Las distintas reacciones de las personas están basadas en la heurística moral que condena el arrojar a un extraño pero apoya la activación del interruptor. Esta heurística por lo general apunta en la dirección correcta. Pero falla al hacer una distinción entre los dos casos. Lo que hace difíciles los casos es que en principio no son distinguibles, pero la heurística moral, aplicada en diferentes situaciones, los categoriza como muy diferentes. A pesar de que las personas luchan heroicamente por rescatar nuestras intuiciones y establecer que los dos casos son auténticamente diferentes en principio, pero no lo son. En este sentido, la distinción entre la acción y omisión conduce a error.

¿Existe algo que se pueda decir a aquellos que creen que sus juicios morales, distinguiendo los problemas del tranvía y del puente peatonal, son completamente reflejos, y no reflejan heurística alguna? Consideremos un experimento sugestivo, diseñado para ver cómo responde el cerebro humano a los dos problemas.<sup>26</sup> Los autores no intentan responder las preguntas morales en principio, pero concluyen en que *"existen variaciones sistemáticas en la participación de las emociones en el juicio moral,"*<sup>27</sup> y que las áreas del cerebro asociadas a la emoción son mucho más activas al contemplar el problema del puente peatonal que al contemplar el problema del tranvía.<sup>28</sup> Naturalmente este experimento no es decisivo, es posible que existan buenas razones morales por las que determinadas áreas del cerebro se activan por un problema y no por el otro. Tal vez el cerebro está casi adaptado a la diferencia moralmente irrelevante. Pero como en el caso del miedo, donde una parte identificable del cerebro realiza juicios inmediatos pero no totalmente confiables,<sup>29</sup> y donde otras regiones también identificables, pueden proporcionar medidas correctivas, también, creo, ello puede ocurrir en el contexto de la moralidad, la política y el derecho.

<sup>24</sup> Véase de Thomson, *supra* nota, en 94-116.

<sup>25</sup> Véase de Thomson, *supra* nota.

<sup>26</sup> Véase de Joshua Greene y otros, *An fMRI Investigation of Emotional Engagement in Moral Judgment*, 293 *Science* 2105 (2001).

<sup>27</sup> *Id.* en 2106.

<sup>28</sup> *Id.*

<sup>29</sup> Véase de Joseph LeDoux, *The Emotional Brain* (1996).

## 2.6. Probabilidad de Detección

Vayamos ahora a un ejemplo final del ámbito del castigo. En el aspecto económico, el objetivo del Estado, al imponer sanciones por una conducta incorrecta, asegura una disuasión óptima.<sup>28</sup> Para aumentar la disuasión, la ley podría incrementar la severidad del castigo, o en su lugar, incrementar la probabilidad de castigo. Un gobierno que carece de recursos para detectar infracciones puede imponer severas sanciones, pensando que puede producir la "señal" de disuasión correcta a la luz del hecho que muchas personas escaparían del castigo. Un gobierno que tiene recursos suficientes puede imponer una sanción más baja, pero aplicará la ley sobre todos o casi todos los infractores. Estas ideas llevan a una teoría simple en el contexto de la compensación por daños punitivos por acciones incorrectas: el propósito de dicha compensación por daños es compensar la falta de detección de las infracciones. Si es probable que el 100% de las personas dañadas reciban compensación, no existe necesidad de compensación por daños punitivos. Si es probable que el 50% de las personas dañadas reciban una compensación, las que reclaman una indemnización deberían recibir una sentencia punitiva equivalente al doble del monto compensatorio. El simple ejercicio de multiplicación asegurará una disuasión óptima.

Pero existe la gran pregunta sobre si las personas aceptan esta responsabilidad, y si no es así, ¿por qué? (Por el momento, pongamos a un lado la pregunta sobre si deberían aceptarla, en principio). Los experimentos sugieren que las personas rechazan la disuasión óptima y que no creen que la probabilidad de detección sea relevante al castigo. La razón es que emplean la heurística de indignación.<sup>29</sup> Participé en dos experimentos diseñados para resolver esa pregunta.<sup>30</sup> En el primero, le dimos a las personas casos de malas acciones, que ameritaban compensación por daños punitivos y también les proporcionamos información explícita acerca de la probabilidad de detección. Distintas personas vieron el mismo caso, con una sola diferencia: una probabilidad de detección variable. Se les preguntó a las personas acerca del monto de la compensación por daños punitivos que otorgarían en cada caso. Nuestro objetivo era ver si las personas impondrían mayores castigos cuando la probabilidad de detección fuera baja. En el segundo experimento, le pedimos a las personas que evaluaran las decisiones judiciales y administrativas para reducir las sanciones cuando la probabilidad de detección fuera alta, e incrementar las sanciones cuando la probabilidad de detección fuera baja. Queríamos que las personas dijeran si aprobaban o desaprobaban variar la sanción según la probabilidad de detección.

Nuestras conclusiones fueron simples y directas. El primer experimento concluyó en que variar la probabilidad de detección no tenía efecto alguno sobre el otorgamiento de daños punitivos. Aún cuando la atención de las personas estaba explícitamente dirigida a la probabilidad de detección, eran indiferentes a la misma. Las decisiones de las personas respecto al castigo adecuado no se vieron afectadas por una probabilidad de detección alta o baja. El segundo experimento concluyó en que la gran mayoría de participantes rechazaban las decisiones judiciales para reducir las sanciones debido a una alta probabilidad de detección y también rechazaban las decisiones administrativas para incrementar las sanciones debido a una baja probabilidad de detección. En otras palabras, las personas no aprobaban un enfoque del castigo que hiciera que el nivel de castigo variara según la probabilidad de detección. Lo que aparentemente les interesaba era la magnitud de la mala acción y el grado correcto de indignación moral, les interesaba la disuasión óptima.

<sup>28</sup> Véase de A. Mitchell Polinsky & Steven Shavell, *Punitive Damages: An Economic Analysis*, 111 Harv. L. Rev. 869,870-71 (1998).

<sup>29</sup> Véase de Kolmazon y Fritschel, *supra* nota.

<sup>30</sup> Véase de Cass R. Sunstein, David Solkade & Daniel Klafman, *Do People Want Optimal Deterrence?*, 29 *J. Legal Stud.* 237 (2000).

De los diversos problemas que he discutido, el rechazo a la disuasión óptima es lo más difícil respecto de mi afirmación de que las personas se basan en la heurística moral que por lo general funciona bien pero que falla sistemáticamente. El rechazo es difícil para mi afirmación porque muchas personas han sustentado razones para rechazar la teoría de la disuasión óptima (y personalmente no creo en ello, al menos no como una teoría completa de castigo). La mayoría de las personas se adhieren intuitivamente a la teoría retributiva pensando que las compañías deberían ser castigadas en proporción a sus malas acciones. Desde su punto de vista, es absurdo imponer un castigo más severo sobre una compañía únicamente debido a que la probabilidad de detección es baja, salvo que se pudiera demostrar que la compañía fue particularmente artera o sigilosa en cometer la infracción (y por tanto que su conducta era particularmente malintencionada). En la misma tendencia, parece extraño mostrarse indulgente con una compañía cuyas malas acciones serán inevitablemente detectadas y castigadas.

No pretendo plantear en este documento un juicio definitivo sobre la teoría retributiva de la pena, pero parece inverosímil sugerir que el nivel global de mala conducta es completamente irrelevante para el castigo, o ignorar el hecho de que un sistema que se niega a imponer mayores castigos sobre malas acciones difíciles de detectar terminará con una gran cantidad de malas acciones. Si bien la retribución es una parte importante o dominante de un buen sistema de castigo, las consecuencias también importan. Seguramente debería tomarse medidas, dejando las demás cosas constantes, para evitar las malas acciones reconocidas, e imponer disuasión adicional en los casos en los que se requiera. La falta de voluntad de las personas de considerar la probabilidad de detección sugiere que una heurística moral está siendo aplicada, una que conduce a errores reales.

### III. MÁS ALLÁ DE LA HEURÍSTICA

#### 3.1. Casos Exóticos y Juicios Morales

Algunos de estos ejemplos parecen más controversiales que otros, pero vistos con calma me parece que levantan serias dudas sobre la amplia variedad de trabajos que tratan sobre los dilemas morales y políticos en un intento por descubrir las intuiciones morales acerca de los casos exóticos del tipo que nunca o rara vez se encuentran en la vida cotidiana. ¿Se debería asesinar a una persona inocente si esa fuera la única manera de salvar a veinte personas inocentes?<sup>11</sup> ¿Cuál es la evaluación moral adecuada de un caso en el que una mujer accidentalmente coloca líquido de limpieza en su café, y su esposo, que desea su muerte, no le administra el antídoto, que se encuentra a su alcance?<sup>12</sup>

Considero que las intuiciones morales subyacentes por lo general funcionan bien, pero que cuando son sacadas del contexto familiar, su confiabilidad, para los fines del análisis moral y legal, no es clara. Consideremos la siguiente intuición: No asesinar a una persona inocente, aun si fuese necesario para salvar a otras. (Dejo de lado el contexto de la guerra). Es muy probable que a una sociedad le vaya mucho mejor si la mayoría de las personas tienen esta intuición, porque los juicios sobre la necesidad no son confiables y son además autoconplacientes. Pero en el caso hipotético de que sea realmente necesario asesinar a una persona inocente para salvar a otras veinte personas, nuestras intuiciones pueden volverse confusas, y si nuestras intuiciones sobre el caso hipotético resultan más firmes (no asesinar a personas inocentes, nunca!), tal vez no merezcan ser tan firmes, simplemente debido a que han sido sacadas del contexto de la vida real donde deben estar para tener sentido.

<sup>11</sup> Véase de U. Williams, *oprimido*.

<sup>12</sup> Véase de Thomson, *oprimido*, el 31.

En resumen, considero que un análisis legal y filosófico, basado en los dilemas morales exóticos, está replicando el trabajo anterior de Kahneman y Tversky: descubrir las situaciones en las que las intuiciones, normalmente razonables, fallan. La ironía es que mientras que Kahneman y Tversky querían diseñar casos que demostraran la falla, algunos filósofos vetan los casos con la idea de que las intuiciones son confiables y deberían ser la base de juicios morales sólidos. Un entendimiento de cómo funcionan los trabajos sobre heurística sugiere razones para dudar sobre la confiabilidad de dichas intuiciones, aun cuando sean muy firmes.

Ahora, es posible que la firmeza de las intuiciones subyacentes sea realmente deseable. Tal vez la vida social esté mejor, no peor, debido a la gran cantidad de personas que tratan a las heurísticas moral como reglas morales y que creen (por ejemplo) que las personas inocentes nunca deberían ser asesinadas. Si la heurística es tratada como un axioma, tal vez se cometan algunos errores, pero ello ocurrirá solo en casos exóticos y raros, y quizás las personas que aceptan el principio eviten la tentación de apartarse de este cuando la justificación parece suficiente pero en realidad no lo es. En otras palabras, una regla firme podría fallar en algunos casos, pero podría ser mejor que un enfoque más refinado, que, en la práctica, fallaría aún más. (Aquellos que creen que uno siempre debería decir la verdad podría actuar y estar mucho mejor, considerando todos los aspectos, que aquellos que creen que debería decirse la verdad solo en base a juicios de casos específicos, considerando todos los aspectos, a su favor. En efecto, aquellos que siguen apoyando a sus equipos deportivos, como consecuencia de una obligación moral, pueden ser amigos más leales que aquellos que no tienen ese sentimiento). Mi sugerencia no es que la heurística moral, en sus formas más rígidas, es socialmente peor que las alternativas razonables. Es difícil resolver esa interrogante en abstracto. Solo estoy afirmando que dicha heurística conduce a errores significativos y gran confusión.

### 3.2. Planteamiento Moral

En la psicología cognitiva y la economía conductual, el estudio de las heurísticas ha sido parte de un programa de investigación que ha involucrado también los "efectos de encuadramiento". ¿Existen "efectos de encuadramiento" en el ámbito moral? Si la respuesta es afirmativa, tendríamos mayores razones para creer en las heurísticas morales, ya que las dos son producto de procesos cognitivos relacionados.

Para mencionar un ejemplo simple de efecto de encuadramiento, consideremos la interrogante sobre si someterse a una operación quirúrgica de riesgo o no. Cuando se les dice a las personas, "de los que se han sometido a esta operación, 90 por ciento siguen vivos después de cinco años," es muy probable que acepten la operación que cuando se les dice, "de los que se han sometido a esta operación, 10 por ciento han fallecido después de cinco años."<sup>26</sup> Se esperaría que la experiencia resuelva este problema, pero los doctores también son vulnerables a este efecto de enmarcamiento.<sup>27</sup> Aquí la interrogante no involucra asuntos morales y políticos, pero se ha demostrado un efecto similar en el importante contexto de las obligaciones frente a las futuras generaciones,<sup>28</sup> una cuestión muy disputada entre la moralidad, la política y el derecho.<sup>29</sup> Un sistema regulador que intenta dirigir las preferencias de las personas mientras trata de medir las preferencias de tiempo intergeneracionales, es decir, provocar los juicios de las personas sobre

---

<sup>26</sup> Véase de Daniel Redelraiser, Paul Rabin & Daniel Kahneman, *Understanding Patients' Decisions*, 170 JAMA 72, 33 (1993).

<sup>27</sup> *Id.*

<sup>28</sup> Véase de Shlomo Feldman, *Measuring Intergenerational Time Preference: Are Future Lives Valued Less?*, 26 J. Risk and Uncertainty 1 (2003).

<sup>29</sup> De Richard Revesz, *Environmental Regulation, Cost-Benefit Analysis, and the Discounting of Human Lives*, 99 Cal L. Rev. 941 (1999); *Comment, Judicial Review of Discount Rates Used in Regulatory Cost-Benefit Analysis*, 65 U. Chi L. Rev. 1233 (1998).

cómo compensar la protección de las vidas actuales y las vidas futuras.<sup>47</sup> En cualquier caso, una pregunta importante, planteada en muchos debates acerca del tema, involucra la naturaleza de los juicios morales de las personas al respecto; y en efecto, un influyente conjunto de estudios concluye en que las personas creen que es moralmente adecuado preferir pocas vidas en la generación actual a muchas vidas de las futuras generaciones.<sup>48</sup> A partir de una serie de investigaciones, Maureen Cropper y sus co-autores sugieren que las personas muestran indiferencia entre salvar una vida hoy y salvar 45 vidas en 100 años.<sup>49</sup> Hacen esta sugerencia en base a preguntas en las que se les consultaba a las personas si escogerían un programa que salve "100 vidas ahora" o un programa que salve un número significativamente mayor "dentro de 100 años."<sup>50</sup>

Pero resulta que otras formas de ver el mismo problema producen resultados radicalmente diferentes.<sup>51</sup> Por ejemplo, la mayoría de las personas consideran que es "igualmente mala" una muerte por contaminación el próximo año y una muerte por contaminación dentro de 100 años,<sup>52</sup> sin preferencia alguna por los miembros de la generación actual. En una conclusión similar respecto de la falta de preferencia por la generación actual, las personas son divididas igualmente entre dos programas: uno que salvará 55 vidas ahora y 105 vidas más en veinte años; y uno que salvará 100 vidas ahora y 50 vidas dentro de 25 años.<sup>53</sup> Incluso es posible plantear la pregunta de tal manera que se concluya que las vidas futuras se valoran mucho más, no menos, que las vidas actuales.<sup>54</sup> En resumen, los juicios morales de las personas acerca de las obligaciones frente a las futuras generaciones son en gran parte producto de los efectos de enmarcamiento. Sin duda, los mismos efectos se pueden encontrar en muchos otros ámbitos.

Estas son observaciones especulativas sobre algunos temas complejos. Si el uso de las heurísticas es más difícil de demostrar en el ámbito de la moralidad que en el ámbito de los hechos, es en gran parte debido a que el ámbito de los juicios sobre hechos somos capaces de coincidir, en los casos relevantes, acerca de lo que constituye un error fáctico; y en el ámbito moral, somos menos capaces de coincidir sobre lo que constituye un error moral. Pero es abrumadoramente probable que las heurísticas o atajos mentales, por lo general razonables, también pueden conducir a errores no solo en los juicios fácticos sino también en los ámbitos de la moralidad, la política y el derecho.

<sup>47</sup> Véase Becker, *supra* nota 3.

<sup>48</sup> Véase de Maureen Cropper y otros, *Rates of Time Preference for Saving Lives*, 82 *Am. Econ. Rev.* 489 (1992); Maureen Cropper y otros, *Preferences for Life-Saving Programs: How do Public Discount Time and Age*, 3 *J. Risk and Uncertainty* 247 (1994).

<sup>49</sup> *Id.*

<sup>50</sup> *Id.*

<sup>51</sup> Frederick, *supra* nota 3.

<sup>52</sup> *Id.*, en 43.

<sup>53</sup> *Id.*, en 44.

<sup>54</sup> *Id.*, en 45. Frederick le pidió a los sujetos que escogieran entre los dos programas. El primero sería más efectivo con el tiempo, salvando 100 vidas en esta década, 300 vidas en la siguiente década, y 900 vidas en la década posterior a esa. El segundo sería menos efectivo con el tiempo, salvando 300 vidas en esta década, 200 vidas en la siguiente década, y 100 vidas en la década posterior a esa. La mayoría de personas prefirió el primer programa, significativamente más que las vidas futuras se valoran más. *Id.*