



Las muchas raíces de nuestro sufrimiento: reflexiones sobre Robert Trivers (1943-2026)

por **Steven Pinker**

Las aportaciones de Robert Trivers pertenecen a esa categoría especial de ideas que resultan obvias en cuanto se explican, pero que habían escapado a las mentes más preclaras durante siglos; lo bastante simples como para enunciarse en pocas palabras, aunque con implicaciones que han mantenido ocupados a los científicos durante décadas.

En marzo de 2026, tres pensadores de primera línea fallecieron con apenas un día de diferencia entre sí. Las muertes del ecologista siempre equivocado Paul Ehrlich y del filósofo político a menudo abstruso Jürgen Habermas fueron inmediatamente motivo de extensas necrológicas. Sin embargo, dos semanas después de la muerte de Robert Trivers —uno de los grandes biólogos evolutivos desde Charles Darwin—, ningún medio importante ha reparado en su desaparición. Y eso a pesar del logro singular de Trivers: demostrar que las inagotablemente fascinantes complejidades de las relaciones humanas hunden sus raíces en los manantiales de la vida compleja. Aunque su vida era de por sí un objeto de fascinación. Trivers no era un académico al uso. Era de origen privilegiado pero de costumbres licenciosas, personalmente entrañable aunque a veces pendenciero e irresponsable, de una brillantez insólita pero de una ingenuidad que dejaba sin palabras.

Las aportaciones de Trivers pertenecen a esa categoría especial de ideas que resultan obvias en cuanto se explican, pero que habían escapado a las mentes más preclaras durante siglos; son lo bastante simples como para enunciarse en pocas palabras, aunque poseen implicaciones que han mantenido ocupados a los científicos durante décadas. En un asombroso estallido creativo entre 1971 y 1975, Trivers escribió cinco ensayos seminales que apelaban a patrones de solapamiento genético para explicar cada una de las grandes relaciones humanas: el hombre con la mujer, los padres con los hijos, el hermano con el hermano, la pareja con la pareja, y la persona consigo misma.

Las consecuencias para la ciencia fueron enormes. Los campos de la sociobiología, la psicología evolutiva, la ecología del comportamiento y las ciencias sociales darwinianas son en gran medida proyectos destinados a contrastar las hipótesis de Trivers. Sus ideas ocuparon un lugar central en *Sociobiología* de E. O. Wilson (1975), en *El gen egoísta*

de Richard Dawkins (1976), y en otros muchos libros de éxito en las tres décadas siguientes, como *El animal moral* de Robert Wright (1994) o mis ensayos *Cómo funciona la mente* (1997) y *La tabla rasa* (2002). En 2007, esas ideas le valieron a Trivers el Premio Crafoord, el equivalente al Nobel para las disciplinas no reconocidas por los Nobel.

Las consecuencias para nuestra comprensión de nosotros mismos son igualmente vastas. La idea de que el solapamiento genético parcial entre individuos genera tanto confluencias como conflictos de intereses explica por qué la vida humana es tan complicada: por qué amamos y por qué discutimos con quienes amamos; por qué dependemos los unos de los otros y desconfiamos de aquellos de quienes dependemos; por qué nuestras emociones se alimentan de temas morales y no solo de amenazas físicas; por qué los engañados están convencidos de sus convicciones y los malvados persuadidos de su rectitud. Como decía el propio Trivers, “la teoría social darwiniana nos permite atisbar una simetría y una lógica subyacentes en las relaciones sociales que, cuando lleguemos a comprenderlas más plenamente, deberían revitalizar nuestra comprensión política y proporcionar el sustento intelectual para una ciencia y una medicina de la psicología. En el proceso, también debería ofrecernos una comprensión más profunda de las múltiples raíces de nuestro sufrimiento”.

El terreno para la revolución de Trivers había sido preparado en los años sesenta por George Williams y William Hamilton, quienes recordaron a sus colegas biólogos que la selección natural está impulsada por la competencia entre replicadores. Esto implica que el beneficiario de las adaptaciones evolutivas —aquello para lo que sirve un órgano o un instinto— no es el grupo, ni siquiera el individuo, como sostenía la opinión popular, sino el gen. Hamilton extrajo una consecuencia: los genes pueden perpetuarse no solo nutriendo a la descendencia, sino también a hermanos y otros parientes, ya que cualquier gen que beneficie a un familiar consanguíneo beneficiará, con cierta probabilidad, a copias de sí mismo en el cuerpo de esos parientes.

La innovación de Trivers consistió en mostrar cómo el solapamiento parcial de intereses genéticos entre individuos debería ponerlos en un conflicto parcial de intereses psicológicos. El recurso clave es la inversión parental: el tiempo, la energía y el riesgo dedicados a la aptitud de un hijo. Los padres tienen que repartir su inversión entre todos sus hijos, cada uno igualmente valioso (en igualdad de condiciones). Pero, aunque los padres comparten la mitad de sus genes con cada hijo, el hijo comparte todos sus genes consigo mismo, de modo que su interés por su propio bienestar superará al de sus padres. Lo que el padre quiere tácitamente —la mitad para Juan, la mitad para Juana— no coincide con lo que Juan y Juana quieren cada uno: dos tercios para uno mismo, un tercio para el

hermano. Trivers denominó a este dilema conflicto entre padres e hijos. Su corolario es el conflicto entre hermanos: cada hijo tiene interés en el bienestar de sus hermanos, ya que comparte con ellos la mitad de sus genes, pero ese interés queda eclipsado por el interés genético doble que tiene en sí mismo.

No es necesario que Juana exista todavía para que Juan y sus padres tengan posturas diferentes sobre su bienestar. El bebé Juan puede querer succionar a su madre hasta exprimirla, mientras que la madre quiere reservar una parte de sí misma para la nonata Juana y para futuros hijos. El conflicto se libra a lo largo de toda la vida: en las dolencias del embarazo (como la preeclampsia y la diabetes gestacional), la depresión posparto, el infanticidio, la ternura de los bebés, el destete, la impertinencia, las rabietas, la rebeldía, los celos entre hermanos y las disputas por la atención, el apoyo y la herencia paternos. Al menos desde Caín y Abel, las luchas familiares han sido materia prima de la ficción. Los inventarios de argumentos recurrentes en las historias de todo el mundo incluyen invariablemente “la rivalidad entre parientes” o “la enemistad entre parientes”.

La inversión parental, explicaba Trivers, es también el *casus belli* último en la batalla de los sexos. Cuando Darwin introdujo el concepto de selección sexual, observó que en la mayoría de las especies los machos compiten y las hembras eligen, pero no sabía por qué. Trivers explicó el contraste señalando que en la mayoría de las especies la inversión parental mínima de machos y hembras difiere. Los machos pueden salir del paso con unos pocos segundos de cópula; las hembras cargan con la metabólicamente costosa puesta de huevos o el embarazo y, en el caso de los mamíferos, con años de lactancia. La diferencia se traduce en diferencias en sus intereses evolutivos últimos: los machos, pero no las hembras, pueden multiplicar su producción reproductiva con múltiples parejas. El contraste darwiniano puede entonces explicarse por simples fuerzas de mercado. Y en las especies donde los machos invierten más que el mínimo (alimentando, protegiendo o enseñando a su descendencia), los machos son más vulnerables que las hembras a la infidelidad (ya que pueden estar invirtiendo en el hijo de otro macho) y las hembras son más vulnerables al abandono (ya que pueden cargar solas con los costes de criar a su descendencia común).

Los hombres suelen invertir más en sus hijos que los machos de otras especies, lo que hace que nuestra elección sexual y nuestra competencia sean menos desequilibradas. Pero los conflictos de intereses restantes, enraizados en el mínimo con que cada sexo puede salir del paso, implican que el sexo no es simplemente una fuente natural de placer mutuo, sino que se desarrolla a la sombra de la explotación, la ilegitimidad, los celos, el maltrato conyugal, la infidelidad, el abandono, el acoso y la violación. Incluso en una pareja monógama que dura toda la vida, cuyos destinos

reproductivos están unidos por los hijos comunes, existe un potencial de conflicto siempre latente en la influencia de los hijastros y los suegros, en las tentaciones del adulterio y en la posibilidad de que uno muera antes que el otro. Esta mezcla de confluencia y divergencia alimenta las pasiones interminables que se exploran en el chismo, la narrativa y la canción, y que se representan en la vida real. George Bernard Shaw escribió: “Cuando queremos leer sobre las hazañas realizadas por amor, ¿adónde nos dirigimos? A las páginas de sucesos.”

En otro trabajo fundamental, Trivers se ocupó de las relaciones entre personas que no están unidas por lazos de sangre. Nadie duda de que los seres humanos, más que cualquier otra especie, hacen sacrificios por quienes no son parientes suyos. Pero Trivers rechazaba la romántica noción de que las personas son por naturaleza indiscriminadamente solidarias y generosas. No se corresponde con la realidad, ni tampoco es lo esperado: en la evolución, como en el béisbol, los buenos acaban los últimos. En cambio, señaló, la naturaleza ofrece oportunidades para una forma de altruismo más selectiva en el intercambio de beneficios de suma positiva. Un animal puede ayudar a otro aseándolo, alimentándolo, protegiéndolo o apoyándolo, y recibe ayuda a su vez cuando los papeles se invierten. Todos ganan.

Trivers lo llamó “altruismo recíproco”, y señaló que solo puede evolucionar en un estrecho margen de circunstancias. Ello se debe a que es vulnerable a los tramposos que aceptan favores sin devolverlos. Las partes altruistas deben reconocerse mutuamente, interactuar de manera repetida, estar en condiciones de conferir un gran beneficio a otros a un pequeño coste para sí mismas, conservar el recuerdo de los favores ofrecidos o denegados, y sentirse impelidas a actuar de forma recíproca en consecuencia. El altruismo recíproco puede evolucionar porque los cooperadores obtienen mejores resultados que los ermitaños o los misántropos. Se benefician del intercambio de excedentes de alimentos, de quitarse mutuamente las garrapatas del pelo, de salvarse los unos a los otros del ahogamiento o la inanición, y de cuidarse los hijos recíprocamente. Los recíprocos también pueden obtener mejores resultados a largo plazo que los tramposos que aceptan favores sin devolverlos, porque acabarán reconociendo a los tramposos y los evitarán o castigarán.

Todo esto fue rápidamente asimilado por los teóricos de juegos, los economistas y los politólogos. Pero, en un pasaje menos advertido, Trivers señaló sus implicaciones para la psicología. Los altruistas recíprocos deben estar dotados de facultades cognitivas para reconocer y recordar a los individuos y lo que han hecho. Eso ayuda a explicar por qué la especie más social es también la más inteligente; la inteligencia humana evolucionó para tratar con personas, no solo con depredadores y herramientas. Los humanos

también deben estar dotados de emociones morales que implementen la estrategia de ojo por ojo necesaria para estabilizar la cooperación. La simpatía y la confianza llevan a las personas a ofrecer el primer favor. La gratitud y la lealtad las impulsan a devolver los favores. La culpa y la vergüenza las disuaden de perjudicar a los demás o de no recompensar sus favores. La ira y el desprecio las impulsan a evitar o castigar a los tramposos.

Y en un pasaje que aún menos lectores advirtieron, Trivers anticipó un fenómeno importante que más tarde se estudiaría bajo el nombre de “elección de pareja”. Aunque a ambas partes de una asociación recíproca les conviene intercambiar favores mientras cada una gane más de lo que pierde, las personas difieren en cuánta ventaja intentarán exprimir de un intercambio sin dejar de hacerlo suficientemente rentable para la otra parte como para que no se marche. Por eso no todo el mundo evoluciona hacia el acaparador rapaz: los posibles socios pueden evitarlos porque prefieren tratar con alguien que ofrezca condiciones más generosas. Al igual que una tienda con fama de precios justos y buen servicio puede atraer a una clientela fiel y obtener mayores beneficios a largo plazo que una tienda que intenta exprimir hasta el último céntimo a sus clientes y los ahuyenta, una persona intrínsecamente generosa puede ser un amigo, aliado o compañero más atractivo que quien dispensa favores solo en la medida en que espera que se los devuelvan con creces. La ventaja de atraer buenos socios compensa la desventaja de renunciar al mayor beneficio posible en cada transacción.

Y dado que los seres humanos son usuarios del lenguaje —de hecho, la reciprocidad puede ser una razón por la que el lenguaje evolucionó—, cualquier tendencia de un individuo a reciprocitar o engañar, a ser pródigo o tacaño, puede transmitirse de boca en boca aunque no se observe directamente. Esto genera un interés por la reputación ajena y una preocupación por la propia.

Al igual que con el sexo y el parentesco, las traiciones del altruismo son la materia prima del cotilleo y la ficción. En *Los orígenes de la virtud*, otro superventas que recoge las ideas de Trivers, Matt Ridley escribe: “La reciprocidad pende, como una espada de Damocles, sobre cada cabeza humana. Solo me invita a su fiesta para que le haga una buena reseña del libro. Han venido a cenar dos veces y jamás nos han devuelto la invitación. Después de todo lo que hice por él, ¿cómo ha podido hacerme esto? Si haces esto por mí, te prometo que te lo compensaré. ¿Qué he hecho yo para merecer esto? Me lo debes. Obligación; deuda; favor; trato; contrato; intercambio; acuerdo. [...] Nuestro lenguaje y nuestras vidas están impregnados de ideas de reciprocidad.”

El quinto gran éxito de Trivers no se expuso en un artículo académico, sino en un par de frases de su prólogo a *El gen egoísta*: “Si (como sostiene Dawkins) el engaño es

fundamental en la comunicación animal, entonces debe existir una fuerte selección para detectar el engaño, lo que a su vez debería seleccionar un cierto grado de autoengaño, haciendo inconscientes algunos hechos y motivos para no delatar —mediante las sutiles señales del autoconocimiento— el engaño que se está practicando. Por tanto, la visión convencional de que la selección natural favorece a los sistemas nerviosos que producen imágenes cada vez más precisas del mundo debe de ser una visión muy ingenua de la evolución mental.”

Nos mentimos a nosotros mismos para mentir mejor a los demás, protegiendo el comprometedor conocimiento privado de las señales emocionales o las contradicciones factuales (como reza el refrán yidis: “Un mentiroso necesita buena memoria”). En su libro *Social evolution* (1985), Trivers reflexiona sobre cómo puede desarrollarse esto: “Imaginemos una discusión entre dos personas estrechamente vinculadas, digamos, marido y mujer. Ambas partes creen que una es un altruista desde hace mucho, con motivos relativamente puros y muy maltratado, mientras que la otra se caracteriza por un patrón de egoísmo extendido a lo largo de cientos de incidentes. Solo discrepan en quién es el altruista y quién el egoísta.”

La teoría del autoengaño es más profunda (y más enigmática) que el lugar común de que las visiones que las personas tienen de sí mismas están desajustadas en su favor. El yo, insinuaba Trivers, está dividido: una parte, integrada con fluidez en el resto de la conciencia, monta una campaña de relaciones públicas interesada; otra, inconsciente pero objetiva, impide que la persona se desconecte peligrosamente de la realidad. Trivers cita a Orwell: “El secreto del poder consiste en combinar la creencia en la propia infalibilidad con la capacidad de aprender de los errores pasados.”

La teoría del autoengaño da sentido a amplias franjas del programa de psicología, incluidos los mecanismos de defensa del yo de Freud (negación, represión, proyección, desplazamiento, formación reactiva), la reducción de la disonancia cognitiva (que racionaliza las contradicciones que cuestionarían al yo) y la vasta literatura sobre los sesgos de autoservicio resumida en el libro de Robert Kurzban *Por qué todos (los demás) son hipócritas*. Resulta casi innecesario señalar que los personajes arruinados por el autoengaño son un recurso habitual de la ficción. El rey Lear, Emma Bovary, Raskólnikov, Jay Gatsby, Willy Loman, Walter White y Don Draper son algunos ejemplos que ChatGPT acaba de sugerirme.

Trivers se deleitaba explicando las contradicciones de la condición humana, y él mismo era un compendio de ellas. La más llamativa es cómo revolucionó las ciencias humanas con una ráfaga de ideas que tuvo entre los 28 y los 33 años (ni siquiera he mencionado una sexta, sobre cómo deberían invertir los padres en hijos frente a hijas). Pero

después no hizo nada comparable durante cincuenta años. Escribió algunos buenos libros, pero eran revisiones de sus propias aportaciones y las de otros, sin abrir apenas nuevos caminos. ¿Cómo explicar esta estrella fugaz?

Parte de la respuesta es que, como ocurre con todas las revoluciones intelectuales, la mente adecuada se encontró en el momento adecuado. En 1971, la visión de la evolución desde la perspectiva del gen era nueva y contraintuitiva, como sigue siéndolo hoy en día. Las personas, incluidos los científicos, proyectan sus convicciones morales y políticas sobre las cosas que estudian, y el ideal de que debemos amar al prójimo, actuar por el bien del grupo y aspirar a la mejora social es fácil de leer en la naturaleza, aunque contraría la lógica de la selección natural. Y siempre que aparece la palabra “gen”, los lectores se distraen con alucinaciones como que los seres humanos son robots controlados por sus genes, que cada uno de sus rasgos está determinado por un único gen, que pueden estar moralmente justificados en su egoísmo, que intentan tener el mayor número posible de hijos, que son impermeables a la cultura, y otras falacias.

El joven Trivers, tutelado en Harvard por los biólogos William Drury y Ernst Mayr, captó de inmediato la nueva manera de contemplar la evolución, y nunca se dejó atrapar por esos equívocos. Una visión escéptica de los animales, *Homo sapiens* incluido, encajaba de forma natural con su temperamento rebelde, y muchos enigmas que observó en su trabajo de campo (con hormigas, lagartos, gaviotas, pájaros cantores, caribús, babuinos y chimpancés) encajaron en su lugar cuando los consideró desde la perspectiva de sus intereses reproductivos.

A Trivers le encantaba relatar su época observando las palomas que se posaban a lo largo de una canaleta en una casa que podía ver desde la ventana de su apartamento en Cambridge. En aquellos tiempos, los biólogos creían que las aves formaban “vínculos de pareja” monógamos. (Como dice un personaje en una película de Woody Allen: “Creo que la gente debería aparearse de por vida, como las palomas y los católicos.”) Trivers esperaba que los machos, siempre competitivos, guardasen las distancias entre sí, de modo que dos parejas deberían disponerse macho-hembra-hembra-macho. Sin embargo, se alineaban hembra-macho-macho-hembra. Trivers dedujo que cada macho se interponía entre su pareja y un rival: las palomas, como las personas, se sienten tentadas por la infidelidad pero son celosas de la infidelidad de sus parejas. Esto se confirmó cuando llegó una nueva pareja y el macho, al no encontrar solución al problema geométrico de interponerse entre su pareja y los dos machos residentes, la obligó a dormir en el tejado.

A principios de los años setenta, por tanto, Trivers se hallaba a hombros de gigantes, mirando con ojo perspicaz un rico conjunto de comportamientos animales mal

explicados (sin excluir a los humanos, ya que él mismo acababa de darse un atracón de novelas). En ese paisaje virgen, las implicaciones de los conflictos solapados de intereses genéticos aguardaban a ser descubiertas, anunciadas en pasajes dispersos de Hamilton y Williams. Alguien tenía que verlas primero, y Trivers estaba allí.

Pero Trivers detectó rápidamente lo que todos los demás pasaban por alto, y siguen pasando por alto, además del concepto de autoengaño, menos obvio desde el punto de vista biológico, por lo que debe de haber otra pieza en el rompecabezas. Durante su tercer año en Harvard, Trivers tuvo una fase maníaca de dos semanas y luego un colapso que lo mantuvo hospitalizado durante dos meses. El trastorno bipolar lo afligió a lo largo de toda su vida. No puedo evitar preguntarme si el periodo fecundo de Trivers fue impulsado por episodios de hipomanía, cuando las ideas se agolpan y las intuiciones emergen de repente entre nubes de perplejidad. Los jugadores a veces hacen *overclocking* con sus ordenadores, ejecutando la CPU a una velocidad superior al límite nominal, lo que mejora el rendimiento, pero aumenta el riesgo de inestabilidad y cuelgues. ¿Experimentó Trivers ráfagas de *overclocking* a principios de los años setenta? Eso explicaría otro hecho evidente para cualquiera que lo conociera más tarde: Trivers apesataba a marihuana. Su consumo intensivo puede haber tenido otra fuente además de su jamaicafilia. Uno se pregunta si Trivers se automedicaba, con costes a largo plazo para su velocidad de proceso.

Las otras contradicciones de Trivers no podían explicarse con ningún diagnóstico del DSM. Aunque su educación había sido patricia y cosmopolita (hijo de una poeta y un diplomático, educado en Europa y luego en Andover y Harvard), lo aquejaba una fuerte *nostalgie de la boue*. Eso contribuyó a que adoptara Jamaica —originalmente el escenario de su investigación sobre lagartos— como segunda patria. La vida de Trivers en Jamaica estuvo llena de borracheras, peleas, prostitución y, por supuesto, porros, junto con un paso por la cárcel y un milagro de escapar de la muerte durante un robo a mano armada. Sus memorias, *Wild life*, están salpicadas de fantasías homicidas y expresiones de admiración por justicieros violentos, entre ellos Huey Newton, cofundador del radical Partido Pantera Negra. Trivers entabló amistad con Newton, le nombró padrino de su hija, coescribió con él un artículo sobre el papel del autoengaño en un accidente de aviación mortal, y él mismo se convirtió en un Pantera Negra blanco antes de que Newton lo sacara de la organización por su propia seguridad.

La tosquedad de Trivers lo hacía buena compañía. Era generoso en los elogios, y sabía cómo contar un buen chiste y una buena historia. Recuerdo una conversación que abarcó desde por qué los lagartos tienen dos penes y la relevancia de ese hecho para el miembro humano hasta su

encuentro con los hombres que acababan de regresar de asesinar al músico de *reggae* Peter Tosh, pasando por útiles consejos sobre qué hacer si alguna vez me encontraba en una pelea a machetazos (“Todo depende de los ángulos rectos...”). Dio una conferencia plagada de obscenidades en mi clase de Harvard sobre la naturaleza humana, codirigida por el eminente teórico del derecho Roberto Mangabeira Unger, y creo que jamás he visto a un ser humano reír tan fuerte como lo hizo mi coinstructor aquella tarde.

Pero la neuroatipicidad de Trivers rayaba en la excentricidad y en la simple grosería. Podía intentar dejar a un pasajero sin detener el coche, o equivocarse en el recuento de los invitados a cenar y obligar a dos de ellos a compartir una silla. Recompensó a los colegas que le tendieron un salvavidas profesional en sus universidades con absentismo, beligerancia y comportamientos groseramente inapropiados (saludando a las estudiantes en ropa interior cuando iban a su apartamento a buscarlo para una clase a la que ya llegaba tarde; solicitando a sus formales anfitriones académicos que le suministraran cannabis). Sus cavilaciones violentas podían hacer que los conocidos temieran genuinamente por su seguridad. Su último estudiante de doctorado, Robert Lynch, habló en nombre de muchos cuando concluyó su afectuosa necrológica con: “Te echaré de menos, Robert. Imbécil.”

En sus últimos años, Trivers intentó aplicar su teoría del autoengaño a la historia, la política y, ocasionalmente, a sí mismo. El resultado fue involuntariamente apropiado. La política de Trivers era un radicalismo sesentero bastante primario, y su análisis del autoengaño en las relaciones internacionales no era más que una diatriba sobre las perfidias de Estados Unidos e Israel. Como señalé en mis comentarios a un borrador de su libro: “Ha propuesto una teoría del autoengaño que sostiene que los seres humanos tienden a ser dogmáticos, moralistas, seguros de su propia rectitud, desdeñosos con los contraargumentos y despectivos con quienes no están de acuerdo con ellos. Luego escribe una sección sobre cuestiones controvertidas de la política de Oriente Próximo que es... bueno... ejem... vaya... ¿ves adónde quiero ir a parar?”

En cuanto a sí mismo, a Trivers le gustaba burlarse de algunas de sus excentricidades e indignidades. Pero nunca afrontó de frente su historial de traiciones, daños y talento desperdiciado. Todo esto es exactamente lo que el mayor hallazgo teórico de Trivers habría predicho. ~

Traducción del inglés de Daniel Gascón.

Publicado originalmente en Quillette.

STEVEN PINKER es titular de la cátedra Johnstone Family de psicología de Harvard. En marzo de este año ha publicado *Cuando todos saben que todos lo saben...* (Paidós).