



COMPARACIÓN SOCIAL
SOCIAL Y COMPARISON AND
AUTOEVALUACIÓN SELF-EVALUATION
DESDE UN FROM AN
ENFOQUE EVOLUTIONARY
EVOLUCIONISTA PERSPECTIVE

Luis Gómez-Jacinto

Departamento de Psicología Social. Universidad de Málaga

e-mail: jacinto@uma.es

Resumen Este trabajo analiza el impulso de evaluación de las propias opiniones y capacidades desde una perspectiva evolucionista. El proceso social que permite la autoevaluación es la comparación social. Se propone que el origen del proceso de comparación social y autoevaluación se deriva de la competición social a través de dos autoconceptos: los potenciales de posesión de recursos y de posesión de atención social. El equivalente psicológico de estos dos conceptos es el de la autoestima. La autoestima evolucionó como un sociómetro que permite al *Homo Sapiens* calibrar su grado de pertenencia social/exclusión social en los grupos de referencia. Las personas se motivan para comportarse de tal modo que conserven su autoestima, puesto que las conductas de mantenimiento de la autoestima suelen reducir la posibilidad de ser ignorado, evitado o excluido por los demás. Esta autoevaluación es más sensible a la exclusión de las personas íntimas que al rechazo de personas alejadas del círculo más cercano. Esta sensibilidad está relacionada con el nivel de intimidad que se mantiene con los otros miembros del grupo, con los dominios de desempeño y con la relevancia para el yo. Este modelo de mantenimiento de la autoevaluación es un mecanismo que resuelve un problema evolutivo al que hubo de enfrentarse el *Homo Sapiens* en algún momento clave de su evolución.

Palabras clave Psicología evolucionista. Comparación social. Autoestima. Autoevaluación. Potencial de posesión de recursos. Potencial de posesión de atención social.

Abstract This paper analyzes the drive underlying the self-evaluation of opinions and capacities in an evolutionary framework. The social process that induces self-evaluation is social comparison. This paper proposes that the origin of social comparison and self-evaluation comes from social competition through two self-concepts: the potential resource-holding and the social attention-holding power. The psychological equivalent of these two concepts is self-esteem. Self-esteem evolved as a sociometer that makes *Homo Sapiens* gauge the degree of social belonging/social exclusion within reference groups. People are motivated to behave in ways that conserve self-esteem, because self-esteem maintenance behaviour usually reduces the possibility of being ignored, avoided or excluded by others. Self-evaluation is more sensitive to exclusion by people with a close relationship than to rejection by people from outside this close circle. This sensitivity is related to the level of closeness, performance and self-relevance. This self-evaluation maintenance model is a mechanism that solves an evolutionary problem which *Homo Sapiens* must have been faced with in some key moment of evolution. willingness to surrender illusions.

Key words Evolutionary psychology. Social comparison. Self-esteem. Self-evaluation. Resource-holding potential. Social attention-holding potential.

Si este trabajo versara sobre el ala del murciélago, la aleta del delfín o el largo cuello de la jirafa, ninguna de las consideraciones que siguen a continuación sería necesaria para su perfecto encuadre teórico. Los tres posibles estudios sobre la morfología y la función de los perfectos diseños de los tres animales tendrían como fundamento, sin necesidad de explicitarlo, la teoría evolucionista de la selección natural. No sería diferente el enfoque de tales trabajos si se centrasen en el estudio del comportamiento de estos animales: sus maravillosos cuerpos evolucionaron para hacer algo y la teoría evolucionista permite comprender la coevolución de morfología física y conducta. Pero el discurso que aquí comienza versa sobre el comportamiento humano y va dirigido a científicos sociales que, mayoritariamente, se permiten prescindir del conocimiento evolucionista en la comprensión del comportamiento de unos seres provistos también de unos cuerpos sorprendentes, que caminan erguidos sobre dos piernas, que manejan asombrosamente sus dos manos y que tienen un gran cerebro con capacidades impensables en otras especies animales, como la producción de un lenguaje altamente complejo.

Tras una breve pero fecunda historia, las ciencias sociales no han terminado de aceptar la idea de que una perspectiva evolucionista es absolutamente esencial para la mejor comprensión del comportamiento humano. Si los murciélagos tienen un diseño que les permite sobrevivir volando en los cielos nocturnos, los delfines se han adaptado a la vida en la inmensidad marina, y las jirafas pasean sus estirados perfiles por las llanuras africanas, el *Homo Sapiens* tiene un organismo preparado para responder de un modo determinado ante una gran variedad de ambientes naturales y sociales. Es obvio que los seres humanos están diseñados para vivir en grupos con otros seres humanos, y una perspectiva evolucionista facilita la comprensión de los complejos y variados componentes de las relaciones sociales: el amor, la interdependencia, el apoyo social, las relaciones paternofiliales y los conflictos familiares. Una visión evolucionista del comportamiento humano permite ver la interconexión de los diferentes elementos que hay en las relaciones humanas, y como éstos se conectan con el diseño evolutivo del cuerpo y del cerebro (Kenrick y Trost, 2004).

La centralidad que las ciencias biológicas le dan a la teoría evolucionista es la que actualmente le reconoce también la nueva psicología evolucionista, que como aquéllas mantiene una serie de principios darwinianos básicos (Darwin, 1859). El primero sostiene que los organismos se reproducen rápidamente en progresión geométrica. Ello hace que incluso animales con una baja tasa reproductiva, como el elefante, puedan llegar a

poblar la tierra en unos cuantos centenares de años si no tienen ninguna restricción; provocando una sobreexplotación de los recursos disponibles sobre los que también compiten con otras especies. En esta competición inter e intra-especie los animales desarrollan variadas formas de supervivencia a veces contrarias: largos cuellos como las jirafas o cortos como nosotros mismos. Una tercera idea postula que los organismos cuyos rasgos genéticos proporcionan una ventaja en el acceso a los recursos sobrevivirán más tiempo y tendrán más éxito reproductivo; haciendo que sus genes se incrementen en la población con mayor facilidad que la de los competidores peor adaptados.

La variación genética aleatoria de los organismos y la retención selectiva son los procesos básicos de la selección natural que, como en la selección artificial, es capaz de conservar ciertas características del organismo y no otras. El propio Darwin, en su trabajo sobre las emociones (1872), aplicó el proceso de selección natural también a la conducta. Así los animales que interpretan correctamente las señales de ataque de otro de su misma o de distinta especie están en buenas condiciones para repeler un ataque o para iniciar una retirada a tiempo que le evite encuentros peligrosos. Se selecciona la capacidad para transmitir y recibir información emocional. La teoría evolucionista descansa básicamente en los supuestos perfilados por Darwin en *El origen de las especies* y de ellos se derivan los principios generales de la psicología evolucionista (Buss y Kenrick, 1998). Así toda la conducta social es un producto de mecanismos psicológicos desencadenados por el *input* ambiental. La evolución por selección es el único proceso causal conocido con poder suficiente para crear mecanismos orgánicos complejos. Los mecanismos no pueden comprenderse sin la comprensión de su diseño adaptativo. Los mecanismos psicosociales son numerosos y tienen una naturaleza modular.

La visión evolucionista del comportamiento humano sostiene que hay una serie de objetivos fundamentales ligados a un problema adaptativo surgido en el ambiente de adaptación evolutiva en el que vivieron nuestros ancestros (Kenrick, Li y Butner, 2003). Un objetivo se refiere a la autoprotección, que se asocia con las emociones de miedo y de disgusto. El objetivo cooperativo de la formación de coaliciones se relaciona con la motivación empática y la conducta prosocial. El emparejamiento es otro de los objetivos básicos, clave para la supervivencia de la especie, y estrechamente ligado a los objetivos de conservación de la pareja y del cuidado de la descendencia. El último objetivo consiste en la conquista y defensa del estatus, que tiene evidentes ventajas adaptativas, como el acceso a los recursos materiales y

sociales de la comunidad. Cada uno de los objetivos se relaciona con una geometría social diferente, que limita la naturaleza de las interacciones interpersonales. La autoprotección separa el mundo en endogrupo y exogrupo. La cooperación favorece interacciones sociales en las que se solapan el círculo de familiares y el de amigos. Las relaciones de pareja se mueven en un nivel de interacciones diádicas, y la búsqueda de estatus diseña un orden social jerárquico.

En este trabajo nos va a interesar particularmente la búsqueda de estatus, cuya consecución permite a ambos sexos el acceso a los siempre escasos recursos materiales y a las también necesarias alianzas sociales. En el estatus subyacen dos de las dimensiones básicas, dominancia y sumisión, con las que las personas categorizan a los miembros del propio grupo. Para los varones hay una ventaja evolutiva adicional por la consecución de un buen estatus, en la medida en que la posición social masculina es una señal usada por las mujeres para elegir pareja; lo cual influye en la preocupación de los hombres por la pérdida de estatus frente a sus vecinos y posibles competidores. Esta dinámica competitiva produce una organización jerárquica, estratificada, con pocos individuos en los niveles superiores. También se ha podido observar que las relaciones masculinas intragrupalas tienden a ser más jerárquicas que las de las mujeres. La importancia del estatus para el *Homo Sapiens* queda reflejada en las palabras de Williams James en sus *Principios de psicología* (James, 1890): "Si fuera posible físicamente, no se podría concebir castigo más diabólico que soltar a alguien en la sociedad y que pasara absolutamente desapercibido entre todos sus miembros. Si nadie volviera la vista cuando entramos, contestara cuando hablamos o si nadie le importara lo que decimos, si las personas a las que encontramos nos hicieran el vacío y actuaran como si no existiéramos, no tardaría en invadirnos una desesperación furiosa e impotente y, en comparación, la tortura física más cruel sería un alivio".

En definitiva la naturaleza social del *Homo Sapiens*, cuya identidad se fragua en las complejas transacciones entre su yo y sus relaciones sociales. El producto, la mente humana, es un dispositivo complejo y modular de procesamiento de la información que la evolución ha ido perfilando para posibilitar la solución de problemas específicos (Pinker, 2000, 2003). La aparición de un sentido de la identidad es uno de los módulos mentales que se desarrollaron en un momento determinado debido a las presiones evolutivas porque proporcionaban ventajas de supervivencia (Buss, 2004). ¿Cuáles fueron esas presiones evolutivas que seguramente produjeron la capacidad para concebir y mantener un sentido distinti-

vo del yo? Una explicación plausible es que la posesión de un sistema representacional y emocional estable centrado en el yo proporcionaba ventajas evolutivas porque hacía que la interacción compleja con otros miembros de la especie fuera más predecible y manejable (Forgas y Williams, 2002). Los humanos son una especie intrínsecamente social y gregaria, y hay pocas dudas de que buena parte de su éxito evolutivo se debe a su altísima y compleja capacidad para interactuar con los demás. La capacidad humana para la cooperación y la interacción coordinada depende mayoritariamente de la habilidad cognitiva y computacional para representar, planificar y predecir la conducta de los demás y de sí mismo y de interiorizar las normas de los grupos de referencia. Son muchos los que piensan que la evolución de un dispositivo computacional inmensamente poderoso, el cerebro humano, fue una consecuencia de la necesidad de manejar los complejos procesos interactivos en el seno de los cada vez más frecuentes grupos de seres humanos que comenzaron a colonizar el planeta (Humphrey, 1995). También Heider (1958) observó que el problema fundamental con el que se enfrenta el ser humano, pasado y actual, es comprender y predecir la conducta de los demás. En la solución de este problema juega un papel importante el tener un concepto claro de nosotros mismos como agentes y actores sociales, ya que eso favorecerá el que pueda tenerse un modelo mental que represente el mundo subjetivo de los demás.

Tener un sentido del yo puede ser adaptativo también por otras razones (Forgas y Williams, 2002): El yo permite sistematizar y acumular diversos tipos de información social, así como analizar la retroalimentación que se recibe de los demás, y contribuye a modificar las propias conductas. Como se verá más adelante, en una especie tan profundamente social como la humana, la necesidad de controlar constantemente las señales de aceptación y rechazo de los demás puede considerarse una de las funciones más fundamentales del yo (Leary, 2002).

Así que tener un sentido claro del yo puede haber evolucionado para resolver al menos dos clases de problemas adaptativos:

(1) El yo es un depósito del *feedback* social que recibimos de los demás e influye radicalmente y guía las estrategias interpersonales más exitosas y adaptativas;

(2) La noción de yo es también útil porque nos permite modelar y comprender el mundo interno y subjetivo de los demás, lo que favorece la capacidad para inferir las intenciones y las causas que hay detrás de las conductas observadas, y mejora por tanto la eficacia de la interacción social.

COMPARACIÓN SOCIAL

Hay argumentos plausibles para considerar al yo humano como un mecanismo psicológico evolutivo que dio al *Homo Sapiens* flexibilidad conductual y habilidad para entablar interacciones complejas y coordinadas con los demás (Buss, 2004; Pinker, 2000). Tanto para sus ancestros como para los seres humanos modernos, la vida diaria es un incesante proceso interpersonal. Durante cada una de las múltiples relaciones sociales se produce una evaluación continua de la situación y de la posición que se ocupa dentro de ella. La autopercepción es sometida a un proceso de comparación social y no siempre se obtiene un resultado favorable. En este ir y venir interactivo la comparación social interpreta un papel protagonista.

Hace tiempo que la psicología social considera que la comparación social es clave para la adaptación y la supervivencia humana (Buunk y Gibbons, 2000; Buunk y Mussweiler, 2001). No es una idea nueva y puede encontrarse en los análisis evolucionistas esbozados por Rousseau en su *Discurso sobre el origen de la desigualdad entre los hombres*, para quien las diferencias más importantes entre las personas son artificiales, y son los procesos sociales los que exageran los efectos de las desigualdades naturales, tales como la inteligencia y la fuerza. Si el ser humano viviese en un estado de aislamiento social estas desigualdades naturales no tendrían ninguna consecuencia, mientras se fuera lo suficientemente fuerte y listo para encontrar comida y refugio. Rousseau sostiene que en el curso de la historia humana se ha ido incrementando la interacción con otras personas, lo que ha provocado que las comparaciones sociales dominen las percepciones y emociones del *Homo Sapiens*: "Se habituán a considerar diversos objetos y a hacer comparaciones; insensiblemente adquieren ideas de mérito y de belleza que producen sentimientos de preferencia... Cada cual empezó a mirar a los demás y a querer ser mirado él mismo, y la estimación pública tuvo un precio. Aquel que mejor cantaba o bailaba, o el más hermoso, el más fuerte, el más diestro o el más elocuente, fue el más considerado; y éste fue el primer paso hacia la desigualdad y hacia el vicio al mismo tiempo. De estas primeras preferencias nacieron, por una parte, la vanidad y el desprecio; por otro, la vergüenza y la envidia, y la fermentación causada por esta nueva levadura produjo al fin compuestos fatales para la felicidad y la inocencia."

De forma similar se muestran los trabajos de Adam Smith y otros economistas modernos, para quienes las comparaciones sociales jerárquicas ejercen en el deseo de tener mayores ingresos y mayor poder adquisitivo.

Según Wilkinson (2001), "la capacidad de realizar comparaciones sociales, por lo menos en términos de fuerza relativa y rango social, tiene que ser parte de las habilidades de supervivencia que todo animal necesita para evitar confrontaciones inútiles o peligrosas en la jerarquía dominante" (p. 81-82).

En el referenciado artículo de Leon Festinger (1954) sobre la comparación social se dice que usamos a las otras personas como fuentes de comparación para evaluar nuestras propias actitudes y aptitudes cuando no es posible la comparación con normas objetivas. ¿Qué motiva estas comparaciones sociales? Los seres humanos realizan comparaciones sociales porque tienen una necesidad intensa de evaluarse y, para ello, a veces deben compararse con los demás. También se hacen comparaciones para la mejora de uno mismo. La teoría de la comparación social trata de la búsqueda de nosotros mismos, de la búsqueda de información relevante para el yo y de las formas en las que la gente consigue autoconocimiento y descubre la realidad sobre sí mismos (Buunk y Brenninkmeyer, 2000). Aunque fue Festinger quien primero utilizó el término de la comparación social, el trabajo pionero de Hyman (1942) postuló que la valoración del propio estatus, en dimensiones como la posición económica, la capacidad intelectual y el atractivo físico, depende del grupo con el que uno se compare.

Nos comparamos para favorecernos; al compararnos con las personas que no se desarrollaron bien nos definimos como mejores por contraste. Tradicionalmente se distinguen dos direcciones en la comparación social: ascendente y descendente. La dirección de la comparación social ascendente se produce con otros individuos que están en mejores circunstancias, tienen menos problemas, o se comportan de mejor manera que uno mismo. Hablamos de comparación descendente cuando los otros están en peores circunstancias, tienen más problemas, o se comportan de peor manera que uno mismo. Ello provoca un efecto de contraste que desencadena emociones negativas, como la envidia, la insatisfacción, o la frustración, si la comparación es ascendente; o emociones positivas, el alivio, la satisfacción... , si la comparación con los demás es descendente. También puede aparecer un efecto contrario, de identificación, acompañado de emociones positivas (optimismo e inspiración, por ejemplo) en el caso de una comparación social ascendente; o de emociones negativas (miedo y angustia) si es descendente (Suls y Wills, 1991; Sulz y Wheeler, 2000).

Recientemente Gilbert y colaboradores han realizado un análisis evolucionista de la comparación social (Gilbert y Allan, 1994; Gilbert, Price y Allan, 1995; Gilbert

y Trower, 1990). Para estos autores la habilidad para compararse con otras personas es filogenéticamente antigua, biológicamente poderosa y puede encontrarse en especies diferentes a la humana. Sin embargo esta similitud suele ignorarse en la literatura sobre el tema. No sería correcto pensar en la comparación social humana como una simple derivación de la que puede observarse en otras especies. Como en casi todo, también aquí, el *Homo Sapiens* muestra una mayor complejidad en sus exhibiciones conductuales de comparación social; pero ligadas, en todo caso, a unas determinadas circunstancias del largo proceso evolutivo en el que se ha visto inmerso (Gilbert, Price y Allan, 1995). Si el origen prehistórico de la comparación social hunde sus raíces en la necesidad de cualquier especie social de poner a prueba la fuerza de otros individuos con la propia, para los sofisticados seres humanos es muy posible que las comparaciones sociales sean también una condición previa para la integración cultural y el aprendizaje.

En este proceso evolutivo hay que mencionar un mecanismo complementario al de la selección natural, particularmente importante para explicar muchas de las peculiaridades del comportamiento social humano, y especialmente útil para entender el proceso de comparación social: la selección sexual. Darwin observó algunos fenómenos difíciles de explicar para la teoría de la selección natural. Le preocupó mucho cómo explicar las marcadas diferencias sexuales que se producen en muchas especies, si ambos sexos se han enfrentado a los mismos problemas adaptativos. No era fácil explicar desde la teoría de la selección natural el dimorfismo observado, por ejemplo, en los elefantes marinos de la costa de California, que hace que los machos lleguen a pesar cuatro veces más que las hembras; si ambos sexos se han visto sometidos a las mismas condiciones ambientales. Siguiendo con el ejemplo, este exagerado dimorfismo sexual del elefante marino está ligado a la agresión extrema que hay entre los machos con el objetivo de reunir y defender un harem de hembras. Finalmente, sólo el cinco por ciento de los machos dominantes engendran el ochenta y cinco por ciento de la descendencia. Otro quebradero de cabeza evolutivo para Darwin lo representan las plumas del pavo real macho, con un coste energético muy alto para su orgulloso propietario y con graves riesgos para su salud, especialmente, cuando son admirados por algún depredador hambriento. Para resolver este tipo de puzzles Darwin propone una segunda teoría evolutiva que se centra en la evolución de las características adaptativas que más beneficios reproductivos proporcionan a sus propietarios. La teoría de la selección sexual se centra en los rasgos que proporcionan una ventaja en la atracción de una

pareja, incluso aunque puedan dificultar la supervivencia individual. Ello se consigue mediante dos procesos:

(1) La elección intersexual, en la que un rasgo proporciona una ventaja porque es atractiva para el sexo opuesto. Es el caso de las llamativas plumas del pavo real.

(2) La competición intrasexual es el segundo proceso, referido a los rasgos que proporcionan una ventaja porque ayudan al animal a competir con rivales del mismo sexo. Los cuernos, en sentido nada metafórico, de algunos mamíferos son un exponente de esta manera de selección sexual (Krebs y Davies, 1993; Trivers, 1985). También los machos del *Homo Sapiens* provienen de ancestros que han participado en la competición intrasexual arriesgada por el acceso a las mejores hembras, lo que les ha supuesto morir unos siete años más jóvenes que las hembras (Daly y Wilson, 1994).

La selección sexual hace que en cada generación la población se distribuya a lo largo de un continuo de éxito reproductivo. En la mayoría de los mamíferos este éxito reproductivo depende en gran medida del éxito social que tenga el animal en las diferentes tareas que le toca desempeñar, tales como la crianza de la descendencia y la formación de alianzas sociales útiles y prácticas. Quizá donde el adecuado desempeño y el éxito sean claves, es en la competencia que se establece con otros congéneres por los mismos recursos. En los primates un mediador significativo del éxito reproductivo y social es la jerarquía social. Los que están bien posicionados en la misma tienen más oportunidades reproductivas y tienen más aliados atractivos que quienes se hallan en la parte baja del *ranking* social.

En las diferentes especies animales se representan de dos modos el éxito y el fracaso social. Para algunos animales la diferencia consiste en poseer o no un determinado territorio. Para las especies más grupales la traducción del éxito y el fracaso es tener un rango alto o tener un rango bajo. La evidencia etológica muestra que el rango alto o bajo de los animales se manifiesta en las conductas exploratorias, posturales y de timidez (Trivers, 1985). En los seres humanos, la comparación social está más ligada a las conductas asertivas y sumisas (Gilbert y Allan, 1994), aunque también realizan sus comparaciones sociales apelando al territorio y a las posesiones; por ejemplo: las dimensiones de la casa, la potencia del coche o el tamaño de la cuenta corriente; rasgos muy pertinentes desde el punto de mira de la selección sexual.

Se han encontrado patrones hormonales diferentes en animales con posiciones sociales diferentes. Así la testosterona aumenta cuando el individuo sale triunfante en juegos de confrontación no violenta, como el ajedrez

o el tenis (Kemper, 1990). En los monos rhesus se ha comprobado una oscilación en el nivel de testosterona del plasma con el cambio de puesto jerárquico. Cuando un macho consigue una posición dominante o la defiende con éxito, el nivel aumenta; cuando desciende en el rango, disminuye (Eibl-Eibesfeldt, 1993). En otra línea, Harber, Barchas y Barchas (1981) observaron que los monos rhesus más dominantes, tras la ingesta de anfetamina, incrementaban sus conductas de amenaza, persecución y ataque; mientras que los menos dominantes, con las mismas dosis anfetamínicas, mostraban más conductas de sumisión. El hecho de que los cambios fisiológicos sigan a los cambios de rango social sugiere que hay algún proceso social previo que influye en la decisión del animal de desafiar o no a sus hipotéticos competidores (Kalma, 1991).

La consecución del éxito social precisa de alguna capacidad para hacer un análisis interno del coste-beneficio que puede proporcionar una determinada conducta competitiva. No sería adaptativo que un individuo compitiera continuamente y desafiara permanentemente a los demás, con el riesgo de sufrir algún daño y la pérdida de energías necesarias para otras tareas de supervivencia. La comparación social es una herramienta para hacer un balance de los costes y riesgos que pueden tomarse en los desafíos con otros congéneres; un mal cálculo puede tener consecuencias desastrosas para la propia integridad. Quizá por ello, en la mayoría de las especies vertebradas, las interacciones sociales que producen asimetrías de rangos sociales adoptan la forma de conductas agonísticas rituales (Gilbert, Price y Allan, 1995). Éstas se encuentran totalmente documentadas, grabadas y fotografiadas por los etólogos (Maier, 2001), y han mostrado su capacidad para evitar los enfrentamientos letales innecesarios y para regular el acceso de los animales más jóvenes a los peldaños más altos de la jerarquía social. Sería poco adaptativo que todos los enfrentamientos finalizaran con la destrucción del perdedor. La sumisión asegura que los perdedores sobrevivan. Este modelo de interacción social tiene la capacidad adaptativa de permitir a los individuos decidir si intensifican o atenúan sus retos y desafíos a sus semejantes, en función de las probabilidades de éxito y fracaso. Una estrategia muy extendida que permite minimizar los efectos potencialmente perjudiciales de la agresión consiste en emitir señales de apaciguamiento que, de hecho, comunican sumisión. Una vez establecidas las relaciones de dominancia-sumisión tienden a persistir, reforzadas por la tendencia de los animales a emitir señales de dominancia o de sumisión (Maier, 2001). Según Maynard Smith (1982) esta estabilidad jerárquica se explica desde la teoría de los juegos. La estrategia de enfrentar-

se a los individuos a quienes se ha derrotado en el pasado, pero retirarse ante aquéllos que lo han derrotado a uno siempre será una estrategia superior y evolutivamente estable.

Los animales, también los humanos, están en condiciones de probar continuamente las propias fuerzas y las de los demás. Cualquiera que haya observado el juego de los inocentes corderos en las escuelas infantiles o, simplemente, tenga hijos varones, sabe que desde la más tierna infancia se practica el juego duro encaminado a hacer balance y comparaciones entre el yo y los demás, de forma suficientemente competente como para evitar graves combates de fuerza y habilidad, con consecuencias desastrosas para el perdedor, o incluso también para el ganador. Por ello, antes de que los animales se vean envueltos en situaciones peligrosas que puedan acarrearles graves pérdidas e incluso lesiones físicas se indica al rival que se es más débil o que no se desea el enfrentamiento, ni ser desafiados y/o atacados. Puede decirse que se elaboran juicios sobre las probabilidades relativas de tener un encuentro triunfante. Y esta elaboración de juicios y de cálculos probabilísticos es una forma de comparación social, con un largo pasado filogenético.

Si nos referimos a la conducta agonística, la comparación social se describe como un autoconcepto denominado potencial de posesión de recursos (*resource-holding potencial*) (Parker, 1984). Este potencial es un proceso que permite la estimación de la capacidad de combate y de la probabilidad de tener un lance con éxito y/o la autodefensa exitosa de las amenazas de los demás. Hay un proceso de evaluación social básica que se responsabiliza de las comparaciones entre el propio potencial y el del adversario, y del que se sigue la regla: "sé sumiso con los más fuertes y rivaliza con los débiles" (Krebs y Davies, 1993). El resultado de esta evaluación desencadena el ataque o suscita la huida; todo depende de la comparación entre los potenciales favorables y desfavorables propios y los del rival. De este modo la varianza en las estimaciones individuales de potenciales de posesión de recursos se incrementa en la población y la frecuencia de los enfrentamientos directos disminuye. En su lugar los rituales agonísticos se encargan de gestionar los potenciales de los miembros del grupo; clasificándolos según su poder; e incrementando la variabilidad de potencialidades en la población. Todos los elementos de una determinada población animal se ubican en un continuo bipolar de éxito-fracaso; éxito reproductivo y acceso a los recursos que favorecen el éxito reproductivo.

Este análisis en términos de comportamiento agonístico es compatible con la reiterada observación de que algunos primates y, especialmente, los seres humanos

obtienen estatus y control sobre los recursos sociales deseables no sólo mediante la disputa. En los humanos el estatus también se otorga voluntariamente como una respuesta al despliegue y demostración de cualidades atractivas del yo. Ser elegido por los demás en un cortejo, en un equipo de fútbol, en la búsqueda de empleo o haciendo amigos son buenos ejemplos de lo que puede suponer esta motivación por ser y, sobre todo, parecer atractivos a los ojos de los otros. La intimidación de los demás con demostraciones de fuerza suele sustituirse en los *Homo Sapiens* por la exhibición de rasgos atractivos de sí mismos (v.gr. la inteligencia, las habilidades para aprobar un examen, el atractivo físico, las capacidades futbolísticas o las de investigación). Hay ocasiones en las que la simple demostración de agresividad excesiva es vista como una cualidad repulsiva; momento en el que es clave la capacidad para dirigir favorablemente la atención de los demás hacia uno mismo. En esa línea Bar-kow (1980) y Kemper (1990) sugieren que la consecución de prestigio y de estatus por vía del atractivo es una forma de adquisición alternativa a la agresión y a la amenaza. Ser valorado, querido, admirado, aceptado, elegido, buscado, invitado, y experimentar que la compañía de uno es apreciada y deseada por los demás, son buenos indicios de la posición que se tiene en el orden social.

Este planteamiento se centra en los componentes más emocionales de la dominancia (Gilbert y Trower, 1990). Toma como punto de partida el concepto de potencial de posesión de recursos, la evaluación que hace un animal de sí mismo en comparación con otros animales sobre sus fuerzas y sus debilidades. Quienes tienen un potencial bajo son los perdedores en una determinada disputa y quienes admiten su inferioridad antes de la contienda. Los ganadores en la lucha y los que se consideran superiores antes de la disputa tienen un potencial alto. Las conductas implicadas en estas

valoraciones relativas dan origen a las jerarquías de dominancia social. Las consecuencias conductuales de estas comparaciones suelen ser el ataque, si el animal se considera superior; la huida si se percibe inferior al animal competidor; o puede que el animal decida rendirse y renunciar a los recursos en disputa con el animal que supuestamente es superior.

La especie *Homo Sapiens* se decanta por otra manera menos peligrosa de probar las fuerzas con los adversarios, en lo que Paul Gilbert y sus colaboradores denominan potencial de posesión de atención social. Este potencial se refiere a la cantidad de atención que los demás le prestan a una determinada persona. En esas condiciones se compete con los congéneres por la atención y la valoración de los demás miembros del grupo. Quien gana en esta competición incrementa notablemente su estatus, y cae en las regiones del destierro social quien es ignorado por sus contemporáneos del grupo. Desde este punto de vista la posición social que uno ocupa dentro del grupo no procede de la capacidad de amenazar y luchar, sino de la atención que le proporcionan los demás (Buss, 2004). Y los demás suelen otorgar ese interés a las personas que desempeñan una tarea o función valiosa. Un médico que atiende a un enfermo recibe automáticamente la mejor de las atenciones por parte del enfermo y de sus familiares. Los seres humanos compiten por ser concesionarios de los beneficios de los demás y así incrementar su potencial de posesión de atención social. El fracaso en esta tarea conlleva la pérdida de recursos y de la atención prestada por los otros. De manera resumida, pueden verse en la Tabla 1 las dos estrategias de adquisición de estatus que hemos visto hasta el momento.

Cuando una persona considera que, comparada con otros, sus potenciales en un determinado dominio son insuficientes o hay un descenso de los mismos se suelen

TABLA 1
ESTRATEGIAS DE GANANCIA Y CONSERVACIÓN DEL RANGO Y DEL ESTATUS

ESTRATEGIA	AGRESIÓN	ATRACTIVO
Tácticas usadas	Coercitivo	Exhibición de talento
	Amenazante	Demostración de competencia
	Autoritario	Afiliativo
Resultado deseado	Ser obedecido	Ser valorado
	Ser tenido en cuenta	Ser elegido
	Obtener sumisión	
Propósito de la estrategia	Inhibir a los demás	Ser la inspiración de los demás, traerlos
	Provocar miedo	Provocar el afecto positivo

activar varios mecanismos de defensa y restauración. Mientras que un potencial de posesión de recursos alto puede mantenerse mediante la recepción de señales de sumisión, el potencial de atención social se mantiene en sus niveles aceptables a través de la recepción de señales positivas, como la aprobación y la admiración de los demás. La pérdida o el simple descenso de cualquiera de ellos pueden activar varias respuestas defensivas tales como ansiedad, ira, o resentimiento. La figura 1 muestra el abanico de posibles reacciones.

FIGURA 1

TIPOS Y TÁCTICAS DE CONDUCTAS DE JERARQUIZACIÓN	
RANKING	
YO	OTRO
Inferior-Superior	
Controlado-Controlador	
SISTEMAS DE CLASIFICACIÓN (TÁCTICAS)	
AGRESIÓN	ATRACTIVO
Cohesión	Talento
Amenaza	Papel de competente
Autoritarismo	Democrático
Ser obedecido	Ser valorado
Ser tenido en cuenta	Ser elegido
SI EL YO SE CONSTRUYE COMO PERDEDOR/INFERIOR (Respuestas posibles defensivas)	
	Envidia
	Vergüenza
	Venganza
	Fracaso
	Depresión
	Ansiedad social
	Resentimiento hostil
	Controlado por los demás
	Subordinado involuntario
	Auto-crítico (ataque interno)

Fuente: Gilbert, Price y Allan (1995)

De la observación de la figura se deriva uno de los aspectos más interesantes de esta aproximación teórica a la comparación social, pues permite analizar el papel que juegan las diversas emociones sociales ante los hipotéti-

cos cambios de rango (Buss, 2004). El ascenso en el escalafón social induce dos reacciones: la euforia y la ayuda. Ganar un encuentro competitivo aumenta la excitación emocional y la denominada euforia del ganador, fácilmente observable y comparable con el nivel emocional que tiene el perdedor de la contienda. Este estado emocional positivo incrementa la probabilidad de que se busquen futuros encuentros competitivos en los que revalidar la victoria presente. La segunda consecuencia, la ayuda, se ha observado en personas que han incrementado su estatus, que tratan amable y amigablemente a otras personas (Eisenberg, 1986). En similar plano se encuentran las observaciones de individuos que evitan pedir ayuda porque creen que esa petición les restaría estatus (Fisher, Nadler y Witcher-Alagna, 1982). El descenso en la jerarquía social suele significar también un descenso a los infiernos de la ansiedad social, la vergüenza, la furia, la envidia y la depresión, emociones que tanto obstaculizan el bienestar y la felicidad de las personas.

AUTOEVALUACIÓN

La multiplicidad de situaciones de comparación social da lugar a una enorme casuística de derrotas y éxitos para la autovaloración. Un *feedback* negativo en los principios valorativos conlleva una pérdida de estatus y el consiguiente perjuicio en la imagen personal. También los desempeños de los demás impactan de lleno en nuestra propia autoevaluación. Quizá por ello las personas se motivan por la obtención y la conservación de una autoevaluación positiva, tal y como postula el modelo de mantenimiento de la autoevaluación (Tesser, 1988, 1999).

La búsqueda de esta autoevaluación positiva implica dos procesos. El primero es un proceso reflexivo, en el que se produce un incremento de la autoevaluación cuando el objetivo de la atención tiene un desempeño relevante en una tarea de baja relevancia para el yo. El segundo proceso, de comparación, en el que se produce un descenso de la autoevaluación cuando el objetivo de la atención tiene un desempeño importante en una tarea de alta relevancia para el yo. Por lo tanto hay situaciones muy específicas que disparan una también muy específica matriz de respuestas en relación a la cercanía, el desempeño y la relevancia. Las diferentes configuraciones de respuestas pueden ser el resultado del aprendizaje de normas culturales arbitrarias o reflejar adaptaciones más profundas, evolutivas, de la vida social. En las líneas que siguen se plantea que las conductas relacionadas con el modelo de mantenimiento de la autoevalua-

ción hunden sus raíces en adaptaciones específicas a la vida social. Si parece claro que las personas desean tener una autoevaluación y autoestima positiva, no lo es tanto el porqué de la necesidad de una visión positiva del yo, ni cuál es el origen de esta motivación (Beach y Tesser, 2000).

El concepto propiamente humano más cercano al potencial de posesión de recursos es el de autoestima (Wenegrat, 1984), y es posible que la autoestima haya evolucionado desde los componentes comparativos sociales de dicho potencial. Las estimaciones personales del potencial, la habilidad para desafiar a otros con éxito por los recursos y defender los propios de los posibles competidores referencian elementos claves de la autoestima. Así en los seres humanos la autoestima disminuye drásticamente con la pérdida de recursos reproductivos útiles para el individuo.

Para Barkow (1980) la autoestima es un indicador de la dominancia dentro de un grupo. Como ya se ha comentado, los grupos de prehomínidos tenían jerarquías de dominancia y los individuos situados en lo más alto del rango tenían un mayor acceso al emparejamiento, a la comida y a todos los servicios y beneficios que proporcionaba la vida social. En el desarrollo cognitivo de estos homínidos hasta llegar el *Homo Sapiens* se mantuvo la habilidad para llevar la cuenta del lugar que uno ocupa en la jerarquía social, y el mecanismo motivacional, la autoestima, para ascender en la escala social de dominancia y tener la consideración de los demás. Evolucionó, en definitiva, para conseguir y/o conservar dominancia. Según Barkow (1980) la selección natural transformó la dominancia social de los primates en la autoestima de los seres humanos. También el análisis de Gilbert y colaboradores, expuesto más arriba, propone una alternativa a la agresión como mecanismo tradicional de control y dominación de los demás congéneres: el atractivo.

La autoestima es la valoración que hace una persona de su valor. La autoestima global se refiere al juicio valorativo global sobre el yo, y la autoestima de dominios específicos a la valoración del sí mismo en un área particular, social, intelectual o atlética, por ejemplo. Puesto que la autoestima es un juicio subjetivo no tiene porqué reflejar directamente el talento y los logros objetivos del individuo; tiene mucho más que ver con las percepciones y las evaluaciones que los demás hacen de uno mismo (Leary y Baumeister, 2000). La autoestima es una autoevaluación cargada afectivamente. En las autoevaluaciones hay valoraciones de los atributos o de la conducta de uno mismo a través de dimensiones evaluativas (v.g., bueno-malo, positivo-negativo, valioso-baldí). Unas autoevaluaciones son desapasionadas y otras

tienen unas claras resonancias emocionales.

Mark Leary y colaboradores (Leary, 1995, 2001, 2002; Leary y Baumeister, 2000) defienden que la autoestima evolucionó como un sociómetro. Si algo importa al *Homo Sapiens* es el tema de la pertenencia social y lo doloroso que le resulta la exclusión social de cualquier grupo que considere importante. Para nuestro ancestro pleistocénico la vida grupal se convirtió en un elemento esencial de su supervivencia. Si los vínculos sociales eran importantes para el emparejamiento, no lo eran menos para garantizar la protección y defensa, la obtención de comida, o la posesión de un lugar en el que cobijarse. No es difícil imaginar las ventajas adaptativas y de supervivencia que tuvieron los antepasados capaces de mantener buenas relaciones sociales para no ser excluidos de sus grupos de referencia. La importancia dada a la membresía social debería haber favorecido la evolución de algún mecanismo motivacional de evitación de la exclusión social (Beach y Tesser, 2000). La autoestima es dicho mecanismo, que funciona "como un sociómetro que (1) controla el ambiente social para detectar señales de reprobación, rechazo o exclusión y (2) alerta a los individuos mediante reacciones afectivas negativas cuando tales señales se detectan" (Leary y Downs, 1995, p. 129).

El sociómetro se diseñó para controlar los niveles de inclusión y aceptación social versus los niveles de exclusión y rechazo social (Leary, 1995, 2000, 2002, 2003). Es una adaptación que fue diseñada con este propósito por la selección natural. Trataba de resolver un problema adaptativo decisivo para nuestros antepasados: ser aceptado por los demás como parte del grupo o ser rechazado por él mismo. El posible rechazo amenazaba seriamente la supervivencia del individuo y le privaba de los evidentes beneficios de la vida grupal. El mecanismo sociométrico le permitía calibrar su nivel de inclusión y aceptación social, alertándole cuando la cota fuese excesivamente baja, y motivándole para iniciar una acción correctiva de recuperación de los niveles mínimos admisibles de aceptación. El mantenimiento de la autoestima implica observar nuestra conducta y la manera de percibir la de los demás con el objeto de percibir indicios de desaprobación social y/o rechazo, y corregir la conducta cuando se detectan signos de rechazo (Wilkinson, 2001). En definitiva, que el sistema de autoestima puede haber evolucionado como un mecanismo para minimizar la posibilidad de exclusión social (Leary y Kowalski, 1995).

El análisis evolucionista de la autoestima requiere la referencia a los múltiples dominios de la misma (Kirpatrick y Ellis, 2003). Como se sabe la psicología evolucionista sostiene que la mente consta de numerosos

mecanismos de dominios específicos (Buss, 2004) al igual que sucede con los diferentes órganos funcionalmente diferentes del cuerpo. Unos y otros son las soluciones evolutivas dadas ante los reiterados problemas con los que se enfrentaron los seres humanos en sus contextos ancestrales. La mente no ha sido diseñada como un dispositivo general de solución de problemas: los problemas adaptativos cualitativamente diferentes necesitan soluciones también cualitativamente distintas (Kenrick, Li y Butner, 2003). De forma análoga cabe decir que las múltiples y diferentes relaciones interpersonales en las que transcurre la vida cotidiana del *Homo Sapiens* necesitan diferentes estrategias para manejarlas con éxito y salir airosos de las mismas (Daly, Salmon y Wilson, 1997). Así el apego es útil para dirigir las interacciones parentales, pero no para las fraternales; los mecanismos de reciprocidad y de detección de trampas fundamentan las relaciones de intercambio social, pero no serían adecuados para las relaciones de parentesco; y otro tanto sucede con los mecanismos de atracción sexual que se utilizan para el emparejamiento pero no en las relaciones de amistad. Siguiendo al grupo de Mark Leary cabe decir que tampoco habría un sociómetro o una autoestima global, sino que debería hablarse de dominios específicos de la autoestima, que ayudan a resolver también específicos problemas adaptativos (Harber, Waters y Whitesell, 1998).

Uno de estos dominios tiene que ver con la inclusión social. Ya se ha dicho que para la vida social del ser humano es clave ser aceptado en los diferentes grupos y coaliciones que se forman. Pero no es lo mismo la inclusión en un macronivel, como la tribu, la comunidad autónoma o la nación, que la inclusión en el nivel más micro de las relaciones amorosas, familiares o de amistad. Si en el primer caso la autoestima se relaciona con los sentimientos de pertenencia social (Leary y Baumeister, 2000) y correlaciona con los conceptos de nacionalismo y patriotismo; en el segundo, la autoestima tiene que ver con la sensación de sentirse amado, querido y valorado por la familia, los amigos y los colegas y correlaciona con los conceptos de apoyo social, integración social y soledad (Kirkpatrick y Ellis, 2003).

En el nivel micro cabe distinguir entre relaciones basadas en la coalición instrumental de dos o más personas dirigidas a la consecución de algunos objetivos compartidos. Un ejemplo de estas coaliciones los tenemos en los equipos deportivos, las sociedades secretas o las pandillas, que juegan un papel muy importante en la valoración de la propia valía del individuo. En este mismo micronivel se encuentran las relaciones de pareja y las relaciones familiares, absolutamente imprescindibles, desde un punto de vista evolucionista, para el éxito

reproductivo, y estrechamente relacionadas con los niveles altos de autoestima.

A un nivel más macro puede decirse que el sentimiento de inclusión social y de membresía en los variados grupos en los que transcurre la vida del *Homo Sapiens* es también fuente de autoestima. Los beneficios de la inclusión social dependen en gran medida de la competición intergrupual actual o futura; del encuentro competitivo con los miembros del exogrupo. La competición intragrupal es otro de los dominios en los que actúa la autoestima. Como se ha visto más arriba, ésta se relaciona con la posición que ocupa una persona dentro de los grupos a los que pertenece. El sociómetro se diseñó para valorar la posición social de uno mismo en relación a la competición por los recursos dentro del grupo. Como uno de los problemas evolutivos más importantes de resolver es la atracción de una pareja, la autoestima en este dominio tiene mucho que ver con las autoevaluaciones sobre el grado en que uno mismo es valorado como pareja por los miembros del otro sexo (Kenrick y Trost, 2004). El valor de emparejamiento autopercebido viene establecido por el *feedback* sobre el propio atractivo para el sexo opuesto, proporcionado por el historial amoroso de éxitos y fracasos, en combinación con la valoración de la competición existente en el momento actual. La formación de coaliciones y de alianzas amistosas son otros de los espacios en los que se pone en juego la autoestima del individuo.

Un problema que se le plantea al análisis evolucionista de la autoestima es la distinción entre estado y rasgo de autoestima. Leary y Baumeister (2000) sostienen que el estado de autoestima refleja la valoración del nivel actual de inclusión social de una persona; el rasgo de autoestima se refiere a la inclusión potencial futura. El estado se refiere a la aceptación actual y el rasgo hace una estimación de la aceptabilidad social del yo, y esta distinción se aplica a cada una de las múltiples funciones de la autoestima (Kirkpatrick y Ellis, 2003). Estas funciones fueron útiles a los antepasados del hombre actual para la resolución de algunos problemas adaptativos. Las diversas formas de relaciones interpersonales se diferencian cualitativamente con respecto a los problemas adaptativos que ellas plantean y hay, por lo tanto, una variedad de sociómetros que son útiles para la variedad de funciones que cumple la autoestima: desde servir de guía al desarrollo de la personalidad, hasta el inicio de conductas sumisas ante competidores dominantes, pasando por el balance de inversión en la elección de una determinada relación. El éxito de nuestras relaciones interpersonales depende, en buena parte, del éxito de nuestro sistema sociométrico.

No es difícil poner en relación los conceptos de sociómetro y de autoestima con el modelo del mantenimiento de la autoevaluación. El fundamento del modelo es que las personas quieren elevar y mantener su autoestima y ésta es casi siempre el producto de diversas fuerzas sociales. Leary y Downs (1995) afirman "que las personas se motivan para comportarse de tal modo que conserven su autoestima, puesto que las conductas de mantenimiento de la autoestima suelen reducir la posibilidad de ser ignorado, evitado o excluido por los demás" (p. 129). Esta idea se convierte en un buen punto de partida para el análisis de la autoevaluación, puesto que si es importante no ser excluido por los demás, no es lo mismo que el rechazo provenga de personas cercanas o de individuos con los que se mantiene una relación escasa o distante. El sociómetro de la autoestima es más sensible a la exclusión de las personas íntimas que al rechazo de personas alejadas del círculo familiar. La autoestima es, por tanto, una adaptación específica a la vida en grupo, muy sensible a la exclusión social. Esta sensibilidad es contingente con el nivel de intimidad que se mantiene con los otros miembros del grupo, con el dominio de la autoestima y la relevancia que se le da a dicho dominio dentro del grupo. En este sentido el modelo de mantenimiento de la autoevaluación es un mecanismo que resuelve un problema evolutivo al que hubo de enfrentarse el *Homo Sapiens* en algún momento clave de su evolución.

Una forma de entender la naturaleza adaptativa de los mecanismos de mantenimiento de la autoevaluación es referirse al contexto de adaptación evolutiva en el que surgieron tales mecanismos. Es obvio que no puede establecerse un momento concreto de su aparición, pero sí es posible referirse a otras adaptaciones sociales complejas que fundamentan los mecanismos de mantenimiento de la autoevaluación. Por ejemplo, el desarrollo del lenguaje favoreció la capacidad de simbolización social compleja (Sedikides y Skowronski, 1997), lo que, a su vez, potenció la organización social y la vida grupal. Esto permitió la consideración del yo como un objeto y la creación de representaciones mentales sobre la distinción endo/exo grupal y la aparición de un determinado sentido de la identidad social. Con estos elementos fue más fácil la formación de patrones de afiliación que permitieran el incremento de la complejidad en la formación de redes de amistad y de jerarquías sociales. A su vez hay un momento a partir del cual los seres humanos empiezan a intercambiar y compartir sus recursos excedentes. Esta abundancia compartida proporciona una gran ventaja para los miembros del grupo (Cosmides y Tooby, 1992). Quizá, por ello, este tipo de intercambios de recursos es universal en nuestra especie y también

puede observarse en los parientes primates cercanos: los chimpancés, los macacos y los babuinos. Es una de las primeras adaptaciones a la vida grupal; como lo es la fuerte tendencia afiliativa y la capacidad para mantener largas relaciones entre individuos sin vínculos familiares de intercambio mutuo, tan características del *Homo sapiens*.

Más arriba se distinguían los tres parámetros del modelo de mantenimiento de la autoevaluación: la relevancia para el yo, el desempeño y la intimidad con el otro. Según los trabajos de Tesser, arriba reseñados, estos tres elementos interactúan de una forma sistémica, de un modo similar al que ya había formulado Heider (1958), al referirse a las reacciones de las personas ante la suerte de los demás. El dolor de la comparación aparece cuando se hacen comparaciones desfavorables con personas cercanas en dimensiones relevantes para el yo; haciendo que la autoevaluación positiva esté en peligro. Así, cuando el individuo se compara con otro individuo cercano triunfante en una dimensión de relevancia escasa para el primero, éste puede llegar, incluso, a participar de la gloria del exitoso. Por el contrario, si la relevancia es alta, podría tratar de entorpecer la superior ejecución del otro.

En clave evolutiva la relevancia para el yo es el parámetro más cambiante. Si atendemos al contexto grupal en el que transcurre la evolución humana, los cambios de relevancia para el yo son útiles para dirigir la conducta de los más jóvenes y de los que tienen un estatus bajo que tratan de hacerse con un hueco en el grupo. En el contexto de la evolución el modelo de mantenimiento de la autoevaluación ayuda a crear y a identificar esferas de competencia o desempeño dentro del grupo primario de referencia. Si los mecanismos del modelo funcionan correctamente, los individuos pueden encontrar dimensiones socialmente valiosas en las que su nivel de desempeño sea superior a su círculo de íntimos. Las actitudes que tienen las personas más significativas para el individuo sobre una determinada faceta de su desempeño influyen poderosamente sobre los cambios que éste realiza en la valoración de la relevancia para sí mismo y en el grado de proximidad que desea mantener con sus personas íntimas. También un buen desempeño en determinadas áreas va a aumentar el valor otorgado a tal especialización personal. Estos cambios en la relevancia y el desempeño en la tarea se dan en alguno de los grupos naturales del *Homo Sapiens*: la diada, el grupo familiar (aproximadamente cinco personas), el grupo laboral (otras cinco), la banda o cuadrilla (unos treinta individuos) y los macrogrupos (más de 300) (Caporael, 1997). Las comparaciones son más frecuentes en los grupos más cercanos, donde es necesaria la coordinación

de nuestras propias destrezas especializadas con las habilidades de los demás. Sin embargo, en los grupos más numerosos, mayores de 300 o, incluso, mayores de 30, las comparaciones personales tienden a sustituirse por las comparaciones entre grupos de trabajo. Evolutivamente hablando se habría producido una desincentivación de la comparación del yo con los otros cuando los otros son demasiados (Beach y Tesser, 2000). En tales condiciones emerge la comparación intergrupala, pero de ella mejor se dice en el trabajo sobre identidad social de los profesores Canto y Moral publicado en este mismo número y al que remitimos para finalizar estas páginas.

REFERENCIAS

- Barkow, J.H. (1980). Prestige and self-esteem: A biosocial interpretation. In: Omark, D.R., Strayer, D.R. and Freedman, J., Editors, 1980. *Dominance relations: An ethological view of social conflict and social interaction*, Garland STPM Press, New York.
- Beach, S. R. H., y Tesser, A. (2000). Self evaluation maintenance and evolution: Some speculative notes. In J. Suls & L. Wheeler (Eds.), *Handbook of social comparison*. Mahwah, NJ: Lawrence Erlbaum.
- Buss, D. M. (2004). *Evolutionary psychology. The new science of the mind*. Boston: Pearson.
- Buss, D. M., & Kenrick, D. T. (1998). Evolutionary social psychology. En Gilbert, Daniel T. (Ed); Fiske, Susan T. (Ed);(1998). *The handbook of social psychology*. Boston, MA, USA: McGraw-Hill.
- Buunk, B. y Brenninkmeyer, V. (2000). Social comparison processes among depressed individuals: Evidence for the evolutionary perspectiva on involuntary subordinate strategies? En L. Sloman y P. Gilbert. *Subordination and defeat*. Londres: Lawrence Erlbaum Associates.
- Buunk, B. y Gibbons, F. X. (2000). Toward an enlightenment in social comparison theory: Moving beyond classic and renaissance approaches. En J. Suls y L. Wheeler. *Handbook of social comparison: Theory and research*. New York: Kluwer Academic/Plenum Publishers.
- Buunk, B. y Mussweiler, T. (2001). New directions in social comparison research. *European Journal of Social Psychology*, 31, 467-475.
- Caporael, L. R. (1997). The evolution of truly social cognition: The core configurations model. *Personality and psychology review*, 1, 276-298.
- Cosmides, L. y Tooby, J. (1992). Cognitive adaptations for social exchange. En Barkow, Cosmides y Tooby (Eds.), *The adapted mind: Evolutionary psychology and the generation of culture*. New York: Oxford University Press.
- Daly, M. y Wilson, M. (1994). Evolutionary psychology of male violence. En J. Archer (Ed.) *Male violence*. Londres: Routledge.
- Daly, M., Salmon, C. y Wilson, M. (1997). Kinship: The conceptual hole in psychological studies of social cognition and close relationships. En Simpson, Jeffrey A. (Ed); Kenrick, Douglas T. (Ed); et-al. (1997). *Evolutionary social psychology*. Mahwah, NJ, USA: Lawrence Erlbaum Associates.
- Darwin, Ch. (1859/1988). *El origen de las especies*. Madrid: Espasa Calpe.
- Darwin, Ch. (1872/1984). *La expresión de las emociones en los animales y en el hombre*. Madrid: Alianza Editorial.
- Eibl-Eibesfeldt, I. (1993). *Biología del comportamiento humano*. Madrid: Alianza.
- Eisenberg, N. (1986). *Altruistic emotion, cognition, and behavior*. Hillsdale, NJ: Erlbaum.
- Festinger, L., 1954. A theory of social comparison processes. *Human Relations*, 7, 117-140.
- Fisher, J.D., Nadler, A. and Whitcher-Alagna, S., 1982. Recipient reactions to ais. *Psychological Bulletin*, 91, 27-54.
- Forgas, J. P. y Williams, K. D. (2002). The social self. En J. Forgas y K. D. Williams. *The social self: Cognitive, interpersonal, and intergroup perspectives*. New York: Psychology Press.
- Gilbert, P. (2001). Evolution and social anxiety. *The psychiatric clinics of North America*, 24, 723-751.
- Gilbert, P. y Allan, S. (1994). Assertiveness, submissive behaviour and social comparison. *British Journal of Clinical Psychology*, 33, 295-306.
- Gilbert, P., Price J. y Allan, S. (1995). Social comparison, social attractiveness and evolution: How might they be related? *New Ideas in Psychology*, 13, 149-165.
- Gilbert, P. y Trower, P. (1990). The evolution and manifestation of social anxiety. In: Crozier, W.R.(Ed.) *Shyness and embarrassment: Perspectives from social psychology*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Harber, S., Barchas, P.R. y Barchas, J.D. (1981). A primate analogue of amphetamine induced behaviours in humans. *Biological Psychiatry*, 16, 181-196.
- Heider, F. (1958). *The psychology of interpersonal relations*. New York: John Wiley & Sons.
- Humphrey, N. (1995). *Una historia de la mente: La evolución y el nacimiento de la conciencia*. Barcelona: Gedisa.
- Hyman, H. (1942). The psychology of status. *Archives of Psychology*, 269, 94.
- James, W. (1989). *Principios de psicología*. México:

- Fondo de cultura económica.
- Kalma, A., 1991. Hierarchization and dominance assessment at first glance. *European Journal of Social Psychology*, 21, 165-181.
- Kemper, T.D. (1990). *Social structure and testosterone: explorations of the socio-bio-social chain*. New Brunswick: Rutgers University Press.
- Kenrick, D. T., Li, N. P. y Butner, J. (2003). Dynamical evolutionary psychology: Individual decision rules and emergent social norms. *Psychological Review*, 110, 3-28.
- Kenrick, D. T. y Trost, M. (2004). Evolutionary approaches to relationships. En H. T. Reis y C. E. Rusbult. *Close relationships*. New York: Psychological Press.
- Kirpatrick, L. A. y Ellis, B.J. (2003). An evolutionary-psychological approach to self-esteem: Multiple domains and multiple functions. En G. J. O. Fletcher y M. S. Clark (Eds.) *Blackwell handbook of social psychology: Interpersonal Processes*. Oxford: Blackwell Publishing.
- Krebs, J.R. y Davies, N.B. (1993). *An introduction to behavioral ecology*. Oxford: Blackwell Scientific Publications.
- Leary, M. R. (1995). *Self-presentation: Impression management and interpersonal behavior*. Boulder, CO: Westview Press.
- Leary, M. R. (Ed.) (2001). *Interpersonal rejection*. New York: Oxford University Press.
- Leary, M. R. (2002). The interpersonal basis of self-esteem: Death, devaluation, or deference? En J. Forgas y K. D. Williams. *The social self: Cognitive, interpersonal, and intergroup perspectives*. New York: Psychology Press.
- Leary, M. R. y Baumeister, R. F. (2000). The nature and function of self-esteem: Sociometer theory. In M.P. Zanna (Ed.), *Advances in experimental social psychology* (Vol. 32, pp. 1-62). San Diego: Academic Press.
- Leary, M. R. y Downs, D. L. (1995). Interpersonal functions of the self-esteem motive: The self-esteem system as a sociometer. En M. H. Kernis (Ed.). *Efficiency, agency, and self-esteem*. New York: Plenum.
- Maier, R. (2001). *Comportamiento animal. Un enfoque evolutivo y ecológico*. Madrid: McGraw Hill.
- Maynard Smith, J. (1982). *Evolution and the theory of games*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Parker, G.A. (1984). Evolutionary strategies. In: Krebs, J.R and Davies, N.B. (Eds.). *Behavioral ecology: An evolutionary approach*. Oxford: Blackwell.
- Pinker, S. (2000). *Cómo funciona la mente*. Barcelona: Destino.
- Pinker, S. (2003). *La tabla rasa. La negación moderna de la naturaleza humana*. Barcelona: Paidós.
- Rousseau, J.J. (1985). *Del contrato social. Discurso sobre las ciencias y las artes. Discurso sobre el origen y los fundamentos de la desigualdad entre los hombres*. Madrid: Alianza Editorial.
- Sedikides, S. y Skowronski, J. (1997). The symbolic self in evolutionary context. *Personality and social psychology review*, 1, 80-102.
- Simpson, J. A. E. y Kenrick, D. T. E. (1997). *Evolutionary social psychology*. Mahwah, NJ, USA: Lawrence Erlbaum Associates.
- Suls, J. y Wheeler, L. (2000). *Handbook of social comparison: Theory and research*. New York: Kluwer Academic/Plenum Publishers.
- Suls, J. y Wills, T.A.(1991). *Social comparison: Contemporary theory and research*. Hillsdale, NJ: Lawrence Erlbaum Associates.
- Tesser, A. (1988). Toward self-evaluation maintenance of social behavior. En L. Berkowitz (Ed.). *Advances in experimental social psychology* (Vol.21, pp. 181-227). New York: Academic Press.
- Tesser, A. (1999). Toward a self-evaluation maintenance model of social behavior. En R. F. Baumeister. *The self in social psychology*. New York: Psychology Press.
- Tooby, J. y Cosmides, L. (1992). The psychological foundations of culture. In Barkow, Cosmides, and Tooby (Eds.), *The adapted mind: Evolutionary psychology and the generation of culture*. New York: Oxford University Press.
- Trivers, R. (1985). *Social evolution*. California: Benjamin/Cummings.
- Wenegrat, B. (1984). *Sociobiology and mental disorder: A new view*. California: Addison-Wesley.
- Wilkinson, R. (2001). *Las desigualdades perjudican. Jerarquías, salud y evolución humana*. Barcelona: Crítica.