

I. INTRODUCCIÓN.

1.1. Descripción general.

Es común asumir que la ayuda es una dimensión de la personalidad, que hay gente buena y educada que ayuda y gente mala e insensible que no lo hace, sin embargo hay pocas pruebas de que esto sea cierto. También es común asumir que una razón por la que ayudamos es debido a una norma social llamada *norma de responsabilidad social*. También hay pruebas limitadas al respecto. Mientras unos piensan que sólo se ayuda a aquellos que nos importan, nosotros incluidos; otros piensan que se puede ayudar a extraños y desconocidos, pero lo cierto es que ambos casos ocurren. Según el diccionario *larousse 2000* altruismo es un vocablo proveniente del francés *altruisme*, que significa diligencia en procurar el bien ajeno aun a costa del propio y fundado en una moral puramente natural. Según Morales (1996) en el planteamiento filosófico existen 3 posturas principales con respecto al altruismo: 1) la filosofía de pensadores como Hume, Rousseau y Schopenhauer entre otros para quienes existe en los seres humanos un sentimiento natural de benevolencia, de simpatía y humanidad opuesto al propio interés, 2) la posición defendida por Kant donde la base de la moralidad está en la razón, favorecer a los demás es el desarrollo razonable y ético del comportamiento y 3) el pensamiento representado por Hobbes quien declara que la moralidad se fundamenta en el egoísmo, en el amor propio; los humanos precisan de grandes controles sociales pues en condiciones naturales sólo buscan su propio interés. Al igual que en la

psicología en el terreno filosófico no se ha llegado a ninguna conclusión al respecto, pero la primera por su parte ha recopilado mucha información útil para el estudio del altruismo. La negativa de las personas a ayudar a otras, dentro o fuera del ambiente de laboratorio, se identifica como conducta de inhibición social, y para González (1992), el estudio de la conducta prosocial es útil en la prevención y tratamiento de la conducta antisocial, tomando la inhibición social como una modalidad de la conducta antisocial. Tomemos un momento y consideremos los siguientes ejemplos; el 13 de marzo de 1964 la joven trabajadora Catherine *Kitty* Genovese fue asesinada al lado de su residencia en Nueva York, un suceso notable que dirigió la atención de los psicólogos estadounidenses al estudio de la conducta prosocial. El caso *Kitty* Genovese reportado por Darley y Latané (1968) y por Rossenthal (1964) parecía un crimen bastante rutinario, si no fuera porque el asesinato duró más de media hora. *Kitty* gritaba y pedía ayuda, mientras se movía apuñalada de una puerta a la otra, y el asesino volvía una y otra vez hasta que la violó y le dio el golpe final todo ante la vista de treinta y cinco vecinos que observaban por la ventana. Los testigos se fueron a dormir, a escribir cartas, a tomar una cerveza, o a encender la televisión. Los gritos de *Kitty* no fueron respondidos por nadie. La policía después de las investigaciones reportó que 38 personas atestiguaron el ataque de *Kitty* a través de sus ventanas y que ninguno fue en su ayuda. Quizás si alguno hubiera llamado a la policía *Kitty* se hubiera salvado. Otro suceso igualmente llamativo reportado por Worchel, Cooper, Goethals y Olson (2002), es el de Deletha Word una muchacha joven de 16 años que manejando de

regreso a casa en Detroit se impactó con otro auto mientras cruzaba el puente que une a la ciudad con los suburbios; en un momento el conductor del otro automóvil comenzó a atacarla. Deletha no estaba sola cuando fue atacada, cerca de 40 automovilistas observaron el ataque sobre el puente algunos incluso bajaron de sus coches y formaron un círculo alrededor del altercado, a pesar de que muchos testigos contaban con teléfono celular o habiendo una estación de policía cerca del área de la agresión ninguno movió un dedo para impedir la muerte de Deletha. Un tercer caso es el de un chico de 17 años que fue apuñalado en el estómago en el tren subterráneo, 11 pasajeros más observaron sin intervenir como murió desangrado el joven a pesar de que los atacantes abandonaron el vagón inmediatamente después del ataque. Esta información podría inclinar la balanza a favor de aquellos que sostienen que sólo nos preocupamos de nosotros mismos, relegando el bienestar de los demás, empero existen casos documentados que ofrecen otra perspectiva del ser humano frente a la necesidad de sus iguales. Victoria White en Trenton, Estados Unidos, al querer evadir un perro apostado en la carretera volcó en su auto y fue a caer en el interior de un lago. Atascada en su auto volcado y a punto de ahogarse recibió la ayuda de Trstensky quien al escucharla gritar detuvo el tractor y corrió a auxiliarla, de no haberlo hecho probablemente Victoria hubiera muerto (Worchel, et al, 2002). Consideremos también el caso de Jerry Schemmel quien en 1989 arriesgó su vida para rescatar de un avión en llamas a una niña de un año poniendo su propia vida en peligro (Worchel, et al, 2002). Un último ejemplo se retoma de Gergen (1974), cuando un señor que se encontraba almorzando al

lado de un río escuchó como dos muchachos son sorprendidos por la corriente, el señor acude y logra sacar a un muchacho del río pero en su intento por sacar al otro ambos mueren ahogados. Después de leer éstos relatos no resulta fácil declarar que el hombre es egoísta por naturaleza o que sus actos están orientados bajo una motivación hedonista, así que ¿por qué en algunas ocasiones las personas realizan actos que benefician a otros poniendo al parecer su propia seguridad en peligro y en otras no intervienen en absoluto?

Los ejemplos anteriormente descritos además de incrementar el interés en la conducta de ayuda han servido para identificar un gran número de variables presentes en dichas circunstancias, incluyendo aquellas en que hay ausencia de ayuda. También se han realizado un gran número de investigaciones experimentales por lo que a continuación iniciaremos una revisión de la conducta prosocial llamada altruismo, de qué variables son las que han sido identificadas y cuáles son las que nos permitirían predecir la ocurrencia de la conducta de ayuda por parte de las personas.

1.2. Altruismo y Conducta prosocial.

González (1992), declara que en el amplio espectro de la conducta prosocial se encuentran asociadas versiones como altruismo, asistencia, cooperación, confianza, conducta caritativa y la misma conducta prosocial. Sin embargo conducta prosocial y altruismo no son lo mismo, primeramente hay que diferenciar entre *conductas altruistas* y *conductas prosociales* teniendo en cuenta que los límites de la conducta prosocial son amplios. La conducta

prosocial abarca actos hacia otras personas como simpatía, condolencia, cooperación, ayuda, rescate, confortamiento, entrega, generosidad o los realizados en beneficios de otros. El término *conducta prosocial* es toda conducta que beneficia a otras personas y se realiza voluntariamente (Ortiz, 1996) o como dice González (1992), es toda conducta social positiva con o sin motivación altruista. Entre las características principales de las conductas prosociales Gergen (1977) menciona: orientada a los demás, voluntaria y puede ser intrínsecamente motivada.

Para Ball citado en Vander (1986), el comportamiento altruista tiene que ver con la motivación, o sea, los estados y procesos interiores que impulsan, dirigen o sostienen la actividad de un individuo. Pero como nunca podemos observar la motivación lo que observamos es la conducta y el entorno, y basados en estas observaciones inferimos estados interiores. Según Ortiz citado en González (1992), se consideran *conductas altruistas* las que a) benefician a otros y b) se hacen voluntariamente sin anticipación de recompensas. Así mismo para Macaula y Berkowitz citados en Vander (1986), el altruismo concierne a las conductas que se llevan a cabo para beneficiar a otra persona sin esperar una recompensa externa. Mientras la conducta altruista se enfoca en la intención de la persona que ejecuta la acción (ayudar aun en la ausencia de beneficios), en la conducta prosocial se acentúan los efectos de la acción pues se pueden esperar recompensas como consecuencia de nuestros actos. Según lo anterior las conductas altruistas serían conductas prosociales, pero no toda conducta prosocial sería altruista. Entonces la *conducta altruista es aquella que beneficia*

a otros, es voluntaria y donde el autor no anticipa beneficios externos (González, 1992). Él mismo, plantea la conveniencia de la clasificación de las conductas prosociales, es decir de una taxonomía no sólo para la identificación de una estructura y red nomológica del constructo sino también para la argumentación y la interpretación de resultados diferenciales obtenidos de trabajos dirigidos a una meta común. Así mismo propone que el impulso en el desarrollo de las clasificaciones descansa en dos razones: 1) resolver un problema teórico concreto o 2) justificar trabajos de investigación. Hay que prestar especial atención a la diferencia entre conducta prosocial y conducta altruista o conducta de ayuda consideradas dentro de una sola clasificación con el objetivo de abarcar lo que González (1992), denomina la extensa parcela de la totalidad del campo prosocial, a continuación se presenta dicha clasificación:

- Conducta prosocial de ayuda directa vs conducta prosocial de ayuda indirecta.
- Conducta prosocial solicitada vs conducta prosocial no solicitada.
- Conducta prosocial de ayuda identificable vs conducta prosocial de ayuda no identificable.
- Conducta prosocial de ayuda en situación de emergencia vs conducta prosocial de ayuda en situación de no emergencia.
- Conducta prosocial en situación de emergencia vs conducta prosocial institucionalizada.

- Conducta prosocial espontánea vs conducta prosocial no espontánea.

Esta clasificación no considera aspectos como el estado de humor o las atribuciones que hacen las personas antes de ayudar por lo que se puede considerar limitada pero se menciona como una prueba de los intentos por lograr una taxonomía del constructo. Existen incluso intentos por lograr clasificaciones de las clasificaciones estableciéndose tres grandes grupos al respecto, *categoriales*, *dimensionales* y *sectoriales*; siendo necesaria una continuada delimitación de las clasificaciones categoriales al igual que la elaboración de taxonomías de conductas prosociales específicas (González, 1992), para llegar a lo que éste autor propone que es lo necesario lograr: la predicción y/o identificación diferencial entre la persona altruista “día a día” y la persona “circunstancialmente altruista”.

1.3. Teorías del altruismo.

La teoría socio psicológica y las investigaciones han sugerido en base a resultados algunas razones para ayudar, por ejemplo la auto recompensa, las respuestas emocionales, la angustia personal o el interés empático. Así también sugieren otras razones para no ayudar como el deseo de preservar un sentido de libertad para escoger el no ayudar, el menosprecio de las víctimas a fin de mantener una creencia en un mundo justo, el debilitamiento de las auto recompensas intrínsecas por las recompensas externas, las limitaciones sobre

nuestra respuesta emocional al ver a otros en necesidad y los factores situacionales que pueden guiarnos a decidir que no existe la necesidad (ignorancia pluralista), o que si existe no somos los únicos responsables de ayudar (difusión de la responsabilidad). Cuatro enfoques para organizar toda esta información los conforman cuatro teorías sobre el altruismo:

1.3.1. Teoría psicoanalítica.

Para el Psicoanálisis, el *altruismo* son conductas motivadas por sentimientos de culpa, por tendencias autodestructivas o para resolver conflictos internos, que aparentan ser beneficiosas para otros y desinteresadas (González, 1992). Según Morales (2003), el altruismo oscila entre la más absoluta bondad o ingenuidad y el más colmilludo de los oportunismos. Freud en 1917 describió por primera vez el concepto de altruismo en “Teoría de la libido y narcisismo”. En 1946 Anna Freud acuñó la expresión *renuncia altruista* para describir la psicodinámica del comportamiento altruista en un grupo de sujetos inhibidos que mostraban impulsos de origen neurótico a hacer el bien a los demás. Para la teoría psicoanalítica no existen, originalmente, motivaciones altruistas. El recién nacido es todo ello. Si el niño renuncia a la satisfacción lo hace por el principio de la realidad cuyas exigencias acepta porque son ineludibles, impuestas por los padres. Más tarde se unen las normas y prescripciones de la propia conciencia moral que el niño interioriza por identificación con los progenitores. Esta conciencia moral, el superyo, juzga el pensamiento y la conducta y castiga las trasgresiones a través de sentimientos de culpa, vergüenza o falta de autoestima. La continua ayuda a los demás puede ocultar agresividad o avaricia

o puede ser una forma de satisfacer necesidades o deseos no tolerados en uno mismo (Morales, 2003). Pero no solo la culpa, la agresividad o los conflictos internos están involucrados en el altruismo, para algunos psicoanalistas el altruismo tiene bases masoquistas subyacentes Seelig y Rosof (citado en Wrightsman, 1977).

1.3.2. Teoría del aprendizaje social.

En la teoría del aprendizaje el *altruismo* es el resultado del aprendizaje de conductas prosociales a través de los mecanismos de condicionamiento clásico y operante. Son conductas que se realizan en beneficio propio y están en función de gratificaciones; considerando lo que dijo Bandura (citado en Morales, 2003): el ser humano puede crear sus propios refuerzos. La Teoría del aprendizaje engloba dos modelos explicativos de las conductas altruistas a saber: ***modelo de ayuda por aprendizaje***, que sostiene que ayudamos porque aprendemos por observación, aprendemos que puede ser reforzante, aprendemos a auto recompensarnos y aprendemos normas; lo que nos conduce a hablar entonces de la ***teoría normativa***, donde la conducta prosocial (*altruismo*) esta influida por el grado de obligación moral, la activación de normas como la de *responsabilidad social* o *norma de reciprocidad* y el cuestionamiento de la relevancia o conveniencia de esa obligación moral.

1.3.3. Teoría cognitiva.

El enfoque cognitivo sostiene que las *conductas prosociales* y *altruistas* se llevan a cabo por diferentes razones, uno es según los niveles de ***razonamiento moral*** de Kohlberg (preconvencional, convencional y

postconvencional) y otra como consecuencia de procesos reflexivos (Morales, 2003). Como modelo principal se puede mencionar el de **ayuda debido a situación de emergencia**, en el cual según Darley y Latané (1970), el altruismo implica un proceso de cinco pasos: 1) advertir que algo está ocurriendo, 2) interpretar la situación como emergencia, 3) asumir una responsabilidad personal, 4) elegir una forma de asistencia y 5) instrumentarla.

1.3.4. Teoría evolucionista.

Por último el enfoque biológico de la Etología y la Psicología Evolucionista que afirman que hay una disposición a ayudar biológicamente motivada (aunque flexible), y por tanto comportarse de manera *altruista* es una sobre generalización de la disposición preprogramada a ayudar a los familiares. Dos teorías íntimamente relacionadas con éste enfoque: 1) **modelo de ayuda debido a reacciones emocionales**, según Piliavin y Piliavin citados en Vander (1986), las emociones de *tensión personal* y la *angustia empática* motivan al observador a actuar y por consiguiente a ayudar, dan mucha importancia a la empatía ; 2) **teoría evolucionista**, donde el egoísmo genético predispone a dos tipos de desinterés o *altruismo*: la *protección de los parientes* para favorecer la supervivencia de los genes mutuamente compartidos y la *reciprocidad* en que un organismo ayuda a otro porque a su vez espera ser ayudado Binham (citado en Nieves, 1998). Ahora bien las cuatro teorías previamente expuestas no permiten concluir porque se dan las conductas altruistas, sin embargo han permitido estudiar las condiciones cuando ocurren o no. A su vez los resultados obtenidos en base a experimentos realizados han permitido descubrir evidencias que

soportan a unas teorías más que a otras por tanto el estudio de las condiciones en que ocurre conlleva de manera indirecta al estudio del fenómeno en cuestión desde sus orígenes. Se habla de tres niveles en los predictores de la conducta altruista: ***predictores de carácter afectivo y cognitivo, variables personales y determinantes situacionales***, empero ¿qué factores son más importantes para la producción de conductas altruistas los disposicionales o los situacionales? En el presente trabajo nos enfocaremos en las variables personales o disposicionales y los determinantes situacionales. A continuación se describen de manera breve ambos no sin antes mencionar que hasta ahora tampoco hay la contundencia para afirmar que alguno de los factores disposicional o situacional, sea el principal instigador de las conductas de ayuda, en éste caso del altruismo.

1.4. Personalidad y Altruismo.

La *personalidad* es el patrón único y relativamente estable de conducta, pensamientos y emociones del individuo (Baron y Kalsher, 1996). En la vida diaria esperamos que los demás muestren consistencia en su conducta a lo largo de situaciones diferentes y por periodos prolongados, también esperamos que las personas se comporten de manera consistente con los rasgos que las caracterizan. Zoraida (1989), sostiene que mientras los psicólogos de la perspectiva conductista de personalidad argumentan que la conducta está determinada sobretodo por factores externos más que por disposiciones o rasgos estables; otros como los de las perspectivas psicodinámica o de los

rasgos sostienen que la personalidad puede estar determinada por factores internos. Los críticos del concepto personalidad sostienen que los individuos se comportan de manera muy diferente en situaciones distintas; y nuestra percepción de que actúan de manera consistente es un error que surge esencialmente de nuestro deseo por simplificar la tarea de predecir sus acciones Kunda, Nisbett, Reeder, Fletcher y Furman (citado en Baron y Kalsher, 1996). En estudios a largo plazo la conducta individual sí muestra una considerable consistencia por ejemplo en medidas de personalidad obtenidas con niños a menudo son buenos predictores de la conducta que mostrarán cuando sean adultos Friedman (citado en Baron y Kalsher, 1996). Sin embargo la consistencia no existe para todos los rasgos ni para todas las personas. De hecho el grado en la consistencia puede ser en sí un rasgo o aspecto de la personalidad Koestner, Bernieri y Zuckerman (citado en Baron y Kalsher, 1996). Para Wallace Los rasgos son dimensiones fundamentales a lo largo de las cuales los individuos difieren de manera estable y consistente (Baron y Kalsher, 1996). Según Zoraida (1989), la mayoría de los psicólogos acepta la importancia de ambos: rasgos y situaciones, es decir, en un contexto la conducta suele ser una función de factores tanto internos o disposicionales como externos. La personalidad existe y puede ejercer efectos importantes sobre las conductas (Zoraida, 1989). Dentro de las teorías de la personalidad son pocos los marcos que se aceptan como exactos, pero en conjunto han logrado dirigir la atención a temas importantes (Baron y Kalsher, 1996).

1.4.1. Perspectiva Psicodinámica.

De la Fuente (1996), enuncia que en esta perspectiva las tendencias de la personalidad forman constelaciones organizadas que operan con o sin advertencia del sujeto. También menciona que entre las fuerzas que incluyen se encuentran los instintos, las necesidades y las pulsiones. *-Según Baron y Kalsher (1996), la aproximación psicoanalítica de la personalidad esta fuertemente influenciada por las ideas de Freud. Se hará un recuento de este enfoque a continuación Existen diferentes niveles de conciencia siendo que la mayor parte de la mente está por debajo del umbral de la experiencia consciente; en el campo de la conciencia se encuentran los pensamientos actuales y por debajo de la conciencia en el subconsciente se encuentran los recuerdos que no forman parte de nuestros pensamientos actuales pero pueden traerse a la mente con facilidad y finalmente debajo del subconsciente se encuentra el inconsciente que contiene los pensamientos, deseos e impulsos de los cuales no estamos al tanto (Zoraida, 1989). Algunos materiales que fueron conscientes pero activamente son reprimidos debido a que provocaban demasiada ansiedad; afectan nuestra conducta sin que lo notemos (Brody, 1977). Según el Freud creía que la personalidad consta de tres estructuras importantes: yo, súperyo y ello, que corresponden a la razón, a la conciencia y al deseo cumpliendo funciones diferentes pero relacionadas y operando en niveles de conciencia diferentes. El ello esta formado por urgencias innatas, opera bajo el principio del placer que dicta la gratificación inmediata y total y no es capaz de considerar los costos; el yo mantiene al ello bajo control, opera con el principio de la realidad tomando en consideración las consecuencias externas de las

acciones y dirige la conducta para que se obtenga un máximo de placer y un mínimo de dolor, es sólo en parte consciente, y el superyo también busca controlar la satisfacción de los impulsos, está preocupado por la moralidad acepta o sanciona según los principios de una sociedad determinada (Brody, 1977). Freud (citado en Baron y Kalsher, 1996), sostenía que el superyo permite la gratificación cuando es moralmente correcto y no nada más cuando es seguro o factible; el superyo se adquiere de nuestros padres por medio de la experiencia y representa la internalización de las enseñanzas y normas morales de nuestra sociedad. A su vez Freud creía en una batalla constante entre el ello, el yo y el superyo desempeñando un papel importante en la personalidad, además sostenía que en los niños el superyo es más fuerte que en las niñas (Dicaprio, 1985). Para Baron y Kalsher (1996), la teoría psicoanalítica considera de importancia la experiencia de ansiedad en las personas como el sentimiento desagradable de tensión o pena experimentado en reacción a deseos o impulsos inaceptables. Las técnicas utilizadas por el yo para mantener fuera de la conciencia los materiales amenazantes e inaceptables y reducir la ansiedad se llaman *mecanismos de defensa*; estos pueden tomar muchas formas, los más comunes son la represión, la racionalización, el desplazamiento, la proyección y la regresión (Brody, 1977). También de vital importancia para la personalidad en esta perspectiva son las etapas de desarrollo sexual innatamente determinadas por las cuales se supone pasamos todos. Freud (citado en Wrightsman, 1977), consideraba que a medida que crecemos y nos desarrollamos diferentes partes del cuerpo funcionan como foco de la búsqueda de placer. Talaferro (199), explica

como en cada etapa el placer se concentra en una zona diferente del cuerpo. Según el para Freud en la *etapa oral* que dura del nacimiento hasta los 18 meses de edad la búsqueda del placer se da a través de la boca; en la *etapa anal* el proceso de eliminación es el foco central del placer, a los cuatro años los genitales se convierten en la fuente de placer en la *etapa fálica*; en la *etapa de latencia* hasta el inicio de la pubertad las urgencias sexuales son reprimidas; para después darles salida al entrar en la *etapa genital*. Durante ésta última etapa el placer se centra de nuevo en los genitales. La progresión hacia la etapa genital sólo es posible si no ha ocurrido una fijación seria en las etapas anteriores de desarrollo, ya que de haber ocurrido resultaría bloqueado el patrón normal de desarrollo lo que da por resultado varias formas de desorden psicológico (Dicaprio, 1985). Otra afirmación hecha por el creador del psicoanálisis es que existen afirmaciones que parecen ser simples errores del lenguaje, pero que en realidad revelan pensamientos o impulsos inconscientes, aunque en base a la investigación resultaron ser más conscientes de lo esperado Motley y Camden (citado en Baron y Kalsher, 1996). Otra persona influyente en la teoría psicoanalítica de la personalidad es Karen Horney que afirmaba que las diferencias entre hombres y mujeres se deben ante todo a factores sociales y que los desórdenes psicológicos no surgen de la fijación de la energía psíquica, sino de relaciones interpersonales perturbadas durante la niñez. En particular los padres a menudo generan en sus hijos sentimientos de aislamiento y desamparo, sentimientos que interfieren con un desarrollo sano. Horney describió tres estilos de interacción, el primero o *acercarse a los demás*

implica la búsqueda compulsiva de afecto y aceptación de los demás. Estas personas muestran gustar de ser amadas pero a menudo son incapaces de corresponder con afecto verdadero a quienes cumplen esas necesidades. En otro patrón *ir en contra de los demás*, los individuos asumen que los otros son hostiles y que por ende es correcto manipular y tomar ventajas sobre ellos. El tercer patrón, *alejarse de los demás*, se centra en la lucha por la independencia y la privacidad. Forman pocas amistades y prefieren la privacidad y el aislamiento a los contactos sociales. Todos estos patrones son ineficientes según Horney producen infelicidad. Finalmente Adler otro psicoanalista hizo su contribución al enfoque al afirmar que estamos motivados por sentimientos de inferioridad que surgen del tamaño pequeño y la debilidad física que nos caracterizan en la primera infancia. Según él respondemos a esos sentimientos tratando de superarlos mediante una *lucha por la superioridad*. Nos involucramos en la compensación tratando de superar las inferioridades reales o imaginarias desarrollando nuestras capacidades. Sostenía que si tenemos éxito tendrá lugar un desarrollo sano, pero si sobre compensamos podemos ocultar esos sentimientos de inferioridad incluso de nosotros mismos y desarrollar una auto imagen distorsionada. Adler subrayó la importancia de los factores sociales en el desarrollo de la personalidad; consideraba importante por ejemplo el orden del nacimiento, o la constelación familiar que es la percepción de la dinámica de nuestra familia. Para él conforme crecemos nuestras emociones, pensamientos y acciones son dirigidos al logro de las metas que nos hemos planteado en la lucha por superar los sentimientos de inferioridad. A diferencia de Freud Adler

creía que el desarrollo de la personalidad es impulsado por fuerzas distintas a la búsqueda del placer. Algunos críticos han hecho notar que la teoría freudiana y neofreudiana no son una teoría en términos científicos muchos de sus conceptos no pueden medirse ni en forma indirecta y no permite la verificación o la comprobación. Además muchos de los supuestos de Freud no son consistentes con los hallazgos de la investigación moderna. La construcción de la teoría psicoanalítica se basó en un pequeño número de casos poco representativos. Por último la variedad en los conceptos permite explicar cualquier patrón de conducta postfacto ajustando la teoría a los hechos. Pareciera que las teorías psicoanalíticas de la personalidad tienen una visión oscura de la naturaleza humana, afirmando que debemos luchar constantemente por controlar nuestros impulsos brutales si deseamos funcionar como adultos sanos y racionales (Baron y Kalsher, 1996).

1.4.2. Perspectiva de los Rasgos.

Cuando describimos a otras personas solemos hacerlo en términos de rasgos de personalidad, ya habíamos dicho que son dimensiones estables de la personalidad a lo largo de las cuales la gente puede variar (Baron y Kalsher, 1996). Esta fuerte tendencia a pensar en los demás en términos de características específicas está reflejada en las *teorías de los rasgos* de la personalidad. Se considera la existencia de dimensiones fundamentales y como idea principal se tiene que una vez que sepamos cómo difiere la gente podemos medir qué tanto difiere y luego relacionar esas diferencias con la conducta exhibida en otros escenarios (Zoraida, 1989). Allport dividió los rasgos de

personalidad en *centrales*, los que dan cuenta de la unicidad de la personalidad del individuo, *secundarios* que ejercen efectos relativamente débiles sobre la conducta y *cardinales* cuando un solo rasgo es muy dominante en la personalidad (Zoraida, 1989). Un concepto de gran importancia es el de *autonomía funcional*, que soporta la idea de que los patrones de conducta inicialmente son adquiridos bajo un conjunto de circunstancias y que satisfacen un conjunto de motivos, más tarde pueden ser ejecutados por razones o motivos muy diferentes. Catell y sus colegas identificaron 16 rasgos fuentes básicos que creían subyacen a las diferencias observadas en muchos otros rasgos superficiales menos importantes. Según Zoraida (1989), éste halló dos clases de rasgos, los rasgos superficiales y los rasgos originales, los primeros se reflejan en esquemas constantes de conducta, mientras los segundos dan lugar a los superficiales al ser tendencias dominantes en los individuos. Según Digman, Costa y Mc Crae (citados en Baron y Kalsher, 1996), parecen existir sólo cinco dimensiones centrales o fundamentales de la personalidad conocidas como las cinco dimensiones básicas: *extroversión* que va de lo sociable afectivo hasta retraído o silencioso, *afabilidad* que va de bondad y cooperación hasta cruel o testarudo, *escrupulosidad* que incluye autodisciplina o buena responsabilidad hasta negligente y con pocos escrúpulos, *estabilidad emocional* que va de tranquilidad y no hipocondríaco hasta nerviosismo y ansiedad, y *estar abierto a la experiencia* que abarca lo intelectual o imaginativo hasta insensible y simple. En lugar de tratar de proponer y probar grandes teorías, los psicólogos de la personalidad dirigen su esfuerzo a la tarea de comprender rasgos específicos,

los que parecen ejercer efectos importantes sobre la conducta en áreas centrales de la vida. Allport alegaba que los rasgos hacen funcionalmente equivalentes a las situaciones y que las personas manifiestan constantemente sus rasgos en diferentes situaciones (Zoraida, 1989). Jung, colaboro con Freud pero al llegar a considerar otro aspecto de la personalidad, el *inconsciente colectivo*, se separo de este y siguió otra línea de trabajo (Vázquez, 1981). De acuerdo con Jung el material del inconsciente colectivo es compartido por todos los seres humanos y forma parte de nuestra herencia biológica (Baron y Kalsher, 1996). Dentro del inconsciente colectivo existen arquetipos que son imágenes que nos predisponen a ver el mundo externo de ciertas maneras. Compartimos arquetipos como madre, padre, viejo, sabio, el sol, la luna, D-os, la muerte y el héroe y afirmaba que gracias a esas imágenes innatas compartidas por diversas culturas se tocan figuras o temas similares; dos arquetipos especialmente importantes son el ánima y el animus, el animus es la parte masculina de las mujeres mientras que el ánima es el lado femenino de los hombres (Vázquez, 1981). En la atracción por ejemplo ocurre una igualación entre la proyección de estos lados considerados ocultos entre las personas. Otro aspecto que mencionan Baron y Kalsher (1996), de la teoría de Jung es que todos nacemos con tendencias innatas a preocuparnos sobretodo por nosotros o bien por el mundo externo (Vázquez, 1981). Denominó *introvertidas* a las personas de la primera categoría y las describió como indecisas y cautelosas, no hacen amigos con facilidad y prefieren observar al mundo en lugar de verse envueltos en sus muchas actividades. Las personas de la segunda categoría las llamó

extrovertidas, esas personas son abiertas y confiadas, hacen amigos con facilidad, disfrutan de niveles elevados de estimulación y participan en una amplia gama de actividades (Dicaprio, 1985).

1.4.3. Perspectiva conductista.

Los críticos dicen que el clasificar a una persona no va a predecir su comportamiento en una situación dada, sugieren que probablemente la respuesta sea “no siempre”, ya que los seres humanos son demasiado impredecibles (Zoraida, 1989). Sin embargo es importante mencionar que aunque las personas son constantes a lo largo del tiempo, eso no significa que se comporten de la misma forma en situaciones diferentes. Es probable que las personas sean constantes en unos aspectos pero en otros no. Las formas en que son constantes y quizá inconstantes les dan a las personas su individualidad (Baron y Kalshe, 1989). Aunque se pueden mostrar los rasgos constantemente a lo largo del tiempo y de las situaciones, el conocimiento de los rasgos de una persona no nos permite predecir su conducta en todas las situaciones, necesitamos tener en cuenta tanto la persona como la situación (Zoraida, 1989). Para poder predecir la conducta de una persona es necesario primero saber los rasgos de personalidad, también saber como percibe la situación la persona y como manifiesta generalmente ciertos rasgos en determinadas situaciones. Siguiendo el éxito de la teoría de los rasgos, aunque ésta tenga una naturaleza descriptiva y no diga cómo se desarrollan los rasgos o la forma en que influyen en la conducta vemos otra aproximación al estudio de la personalidad. La *teoría del aprendizaje* afirma que la unicidad de la personalidad refleja que todos

tenemos experiencias de vida distintas (De la Fuente, 1996). Explica la consistencia de la conducta a lo largo del tiempo y entre situaciones haciendo notar que las respuestas, asociaciones o hábitos adquiridos a través del aprendizaje tienden a persistir. Como los individuos se encuentran en situaciones muy similares a aquellas en que adquirieron las tendencias, también la conducta tiende a permanecer estable. Esta aproximación no reconoce causas internas de la conducta, lo único que importa son las condiciones externas que determinan los patrones de reforzamiento. Para Skinner el concepto clave es que la conducta está determinada por sus consecuencias. El factor más importante para el moldeamiento de la conducta según él es el refuerzo. Sostiene que gran parte de las formas de conducta que observamos en las personas se mantienen porque son reforzadas de alguna manera. Otros teóricos además de considerar la importancia de la conducta tomaron en cuenta factores cognoscitivos incluyendo variables como las expectativas y valores de una persona. Como ejemplo de esta aproximación esta la teoría del *aprendizaje social* propuesta por Bandura (citado en Wrightsman, 1977). Según él se adquieren muchas formas de conducta por medio de los procesos básicos de aprendizaje, condicionamiento operante y condicionamiento clásico. Agrega una tercera forma, el aprendizaje por observación en el que los individuos adquieren tanto información como nuevas formas de conducta al observar a los demás. Es una forma en que podemos aprender sin refuerzos, toma importancia el refuerzo vicario que es el que tiene lugar cuando observamos que se refuerza a otra persona por una acción, a menudo esto nos lleva a pensar que a nosotros

también se nos reforzara por dicha ejecución. Bandura también sostiene que en la conducta y la personalidad participan muchos factores cognoscitivos; los seres humanos no responden de manera pasiva o automática a las condiciones externas que los rodean, hacen planes, establecen metas, imaginan resultados posibles y más (Zoraida, 1989). Además los seres humanos muestran una impresionante capacidad para la autorregulación y muchas veces deciden operar en términos de normas y valores internos; establecen sus propias metas y recompensas en el proceso de *autorreforzamiento*. También las metas *autodeterminadas* ejercen una importante influencia sobre la conducta junto con la *auto eficacia*, la capacidad percibida para realizar una acción deseada. Otra idea es la de interacción recíproca donde se establece que la persona y el ambiente se afectan recíprocamente, esta idea se contrapone con la de responsabilidad del humanismo pues el hombre no se determina, es el resultado de interacciones a veces determinadas por otros factores. En este enfoque tenemos que tener en cuenta la atención, la memoria y la expectativa a fin de comprender como aprenden las personas y predecir cómo se comportaran; Mischel (citado en Baron y Kalsher, 1996), enfatiza en su teoría del *aprendizaje social cognoscitivo* que para comprender como interactúan las personas con su ambiente son importantes cinco variables: *competencia* que incluye diferencias en competencias y habilidades, *estrategias de codificación y construcción personal* términos relacionados con el procesamiento de la información ya sea objetos o en la percepción de otras personas, *expectativas* que todos nos formamos en relación a nuestras acciones y las consecuencias reforzantes,

valores lo que así consideramos es importante para nuestras conductas, y *sistemas y planes autorregulatorios* que comprenden las metas y aspiraciones auto impuestas que afectan la conducta o su evaluación. Otros teóricos del aprendizaje social son Rotter, Phares y Lefcourt (citados en Baron y Kalsher, 1989), y sugieren que la probabilidad de que una conducta dada ocurra en una situación específica depende de las expectativas del individuo acerca de los resultados y el valor de reforzamiento que asignen al resultado. Según Rotter los individuos también forman expectativas generalizadas sobre la base de su experiencia, él llama *internas* a las personas que creen que moldean su propio destino y *externas* a quienes creen que los resultados se deben ante todo a fuerzas fuera de su control; las personas internas suelen ser mejor ajustadas que las externas (Baron y Kalsher, 1989). Pocos psicólogos concuerdan con que los factores internos no juegan un papel crucial en la conducta, más aun varios afirman que esos factores deben ser atendidos con cuidado si es que deseamos entender tanto la unicidad como la consistencia de la conducta humana (De la Fuente, 1996). Los partidarios de las teorías del aprendizaje social piensan que la conducta esta motivada más por factores externos o por las características de situaciones específicas que por factores internos o rasgos de personalidad. Sin embargo factores cognoscitivos como las creencias y las expectativas pueden ser determinantes más importantes que las contingencias de reforzamiento de las acciones abiertas. Como resultado de fuerzas externas las personas aprenden esquemas específicos de conducta en situaciones específicas y los generalizan a situaciones similares, no dan por supuesto que las personas son

constantes; consideran que pueden aprender esquemas muy diferentes de conducta en situaciones diferentes (Dicaprio, 1985). Aunque los esquemas de conducta aprendidos puedan persistir, la personalidad no tiene que ser estable. Parece que hay desarrollos convergentes entre las perspectivas conductista y la de los rasgos; al principio la perspectiva conductista sólo tenía en cuenta las variables observables y los determinantes externos de la conducta como los refuerzos, después esa posición se extendió al enfoque del aprendizaje social que tenía en cuenta variables personales, internas. La perspectiva de los rasgos comenzó teniendo en cuenta sólo las disposiciones internas, pero después integro las variables situacionales. En el presente los que apoyan el aprendizaje social como la teoría de los rasgos están de acuerdo en que se deben tener en cuenta variables internas y externas para poder comprender plenamente la actuación humana. Algunos psicólogos sociales creen que la conducta altruista esta vinculada con los valores y normas personales Staub, Schwartz, Fleishman, Batson y Gray, (citados en Vander, 1986). A través de la socialización y del desarrollo moral erigimos patrones de conducta que se experimentan como obligaciones de actuar. Nos sentimos bien cuando actuamos en consonancia con estos principios, y mal cuando los contrariamos (Vander, 1986). De otra forma si actuamos de acuerdo con las normas internalizadas experimentamos una auto evaluación positiva, auto gratificaciones y emociones positivas, si por el contrario nos apartamos de tales patrones experimentamos una auto evaluación negativa, auto castigo y emociones negativas.

1.4.4. Perspectiva Humanista.

Una cuarta concepción global de la personalidad se presenta a continuación bajo el nombre de teorías humanistas (Zoraida, 1989). Una suposición central en la teoría formulada por Carl Rogers es que dejados a sus propios medios los seres humanos muestran muchas características positivas y avanzan en el curso de su vida para convertirse en *personas plenas* (Baron y Kalsher, 1996). Las personas plenas se esfuerzan por experimentar la vida a plenitud viven en el aquí y en el ahora y confían en sus propios sentimientos. Son sensibles a las necesidades y los derechos de los demás, pero no permiten que las normas sociales moldeen sus sentimientos y acciones en un grado excesivo. Esa gente razona en términos de que si cree que algo es correcto, entonces es algo que debería hacer. Son personas que a lo largo de su vida sus acciones se ven cada vez más dominadas por impulsos constructivos. Según ellos Rogers creía que todos los seres humanos poseen la capacidad para alcanzar la plenitud pero ello depende de la respuesta a la ansiedad generada cuando las expectativas vividas son inconsistentes con ideas que tenemos acerca de nosotros mismos, es decir, cuando existe una discrepancia entre nuestro autoconcepto y la realidad o nuestra percepción de esta. Las respuestas adoptadas pueden ser el uso de defensas psicológicas para reducir la ansiedad cómo la distorsión, la negación u otras, sin embargo esto sólo es útil a corto plazo porque a la larga producen vacíos considerables entre el autoconcepto y la realidad haciendo mayor el desajuste y la infelicidad de la persona (Zoraida, 1989). En la formación de la personalidad influyen nuestros padres o los individuos cercanos que crean una atmósfera de afecto positivo condicionado en

la que aprendemos que recibiremos aprobación de los demás solamente cuando nos comportamos de ciertas maneras o expresamos algunos sentimientos, provocando que se niegue la existencia de otros. Rogers sugería que para reparar el autoconcepto distorsionado es necesaria una atmósfera de afecto positivo incondicional donde la gente se sienta aceptada no importa lo que hagan o lo que digan (Baron y Kalsher, 1996). Otro teórico importante es Abraham Maslow según Zoraida (1989), que proponía una jerarquía de necesidades que van de las necesidades fisiológicas hasta lo que llamaba necesidades de autorrealización, y de acuerdo con el antes de poder satisfacer las necesidades complejas de orden superior es necesario satisfacer las necesidades de orden inferior, las biológicas. Maslow también se dedicó a estudiar gente considerada psicológicamente saludable e individuos en niveles de autorrealización (Zoraida, 1989). No muy diferentes de las personas plenas de Rogers, estas son personas que se aceptan a sí mismas, reconocen sus debilidades y sus puntos fuertes; son menos conformistas o inhibidas, están al tanto de las reglas impuestas por la sociedad y a diferencia de la mayoría de la gente conservan la capacidad de asombro ante la vida considerándola como una aventura excitante. Una característica importante es que llegan a tener experiencias cumbre sentidas como un poderoso sentimiento de unidad con el universo y ondas tremendas de fuerza y maravilla. Las teorías humanistas enfatizan la responsabilidad personal, afirman que cada uno de nosotros es en gran medida responsable de lo que nos sucede no niegan la importancia de la experiencia previa pero en general dan más atención al presente (Morris, 1997).

Según el buscan romper con la influencia de experiencias traumáticas tempranas, además enfatizan la importancia del crecimiento personal, no es suficiente para las personas la simple satisfacción de sus necesidades, deben continuar con su desarrollo y progreso para convertirse en lo mejor que puedan ser. Defienden un crecimiento natural, el yo como concepto central de la personalidad y que la conducta surge más de fuerzas positivas que de fuerzas primitivas (Zoraida, 1989). Muchas de las ideas de la perspectiva humanista han entrado en la corriente principal de la psicología. Aunque el énfasis en la responsabilidad personal o en la libre voluntad para cambiar cualquier aspecto chocan con ideas deterministas ignorando muchos factores pilares de la psicología moderna, además algunos conceptos están mal definidos o son poco verificables sin embargo se prestan a la investigación (Baron y Kalsher, 1996).

A continuación se presentan elementos relacionados con factores internos que pueden influenciar en la persona para promover o no conductas prosociales como el altruismo.

1.4.1. Variables Disposicionales y Altruismo.

Orientación prosocial, para Staub (citado en Wrightsman, 1977), la personalidad altruista cuenta de algunos componentes descritos en un factor llamado *orientación prosocial* formado por: valores de ayuda y de igualdad, auto atribución de responsabilidad, nivel de desarrollo moral y responsabilidad social; sugiere que en las personas altruistas existe una orientación a pensar y responsabilizarse en el bienestar de los demás.

Empatía disposicional, el rasgo con mayor relación con el altruismo es el de la *empatía disposicional* (orientación estable a empatizar vicariamente con los sentimientos de los demás). Personas con una alta disposición empática realizan más conductas altruistas que las personas con una baja empatía disposicional (Fuentes citado en Morales, 1996).

Concepto positivo de las personas, individuos que tienen un *concepto positivo de las personas* tienen mayor disponibilidad para la ayuda que quienes creen que la gente busca siempre su propio provecho (Krebs citado en Feldman, 1995).

Autopercepción positiva, así mismo las personas que tienen una *autopercepción positiva* tienden más a ayudar, sobretodo si se consideran a sí mismas altruistas (Ortiz citado en Morales, 1996). En un estudio realizado por Hunston y colaboradores (Vander, 1986), los hombres que prestaban ayuda se autodefinían como excelentemente calificados para brindar ayuda; eran de gran estatura y corpulencia y estaban más entrenados para hacer frente a crímenes y situaciones de emergencia incluso muchos habían realizado cursos de salvataje o tenían formación médica o policial. Además tendían a describirse a sí mismos como fuertes, acometedores, emotivos y principistas (Hunston citado en Vander, 1986).

Orientación a la estima o la seguridad, según Wilson (Worchel et al., 2002), hay individuos orientados a la estima y otros orientados a la seguridad, los altamente orientados a la estima probablemente correrán a ayudar mientras

los altamente orientados a la seguridad estarían a la expectativa para modelar su conducta por la de otro testigo.

Otros factores cognitivos poco estudiados pero igualmente importantes son según Morales (1996):

- *Capacidad para hacer juicios sobre el significado del entorno.*
- *Concepto que se tiene de la propia competencia.*
- *El tipo de creencias sobre las propias habilidades para influir en los sucesos.*
- *La conciencia sobre el locus de control, interno o externo.*
- *La capacidad para generar planes o estrategias.*
- *El recuerdo de experiencias pasadas, etc.*

La personalidad influye sobre la manera en que se reaccionara (Carlo, Romer, Wilson y Petruska, citados en Myers, 2000). Las personas con un alto *automonitoreo*, receptivas a las expectativas de los demás son especialmente serviciales con la condición de que crean que prestar la ayuda redundará en gratificación social (White y Gerstein citados en Vander, 1986). Así mismo altos puntajes en emocionalidad, empatía y autoeficacia dan mayores posibilidades de interesarse y de ser serviciales (Bierhoff, Eisenberg, Tice y Baumeister citados en Worchel y Goethals, 2002).

Religiosidad, las personas intrínsecamente religiosas responden tan sólo un poco más (Trimble citado en Morales, 1996). La religiosidad predice mejor el altruismo cuando la ayuda es a largo plazo (Amato, Clary, Zinder y Omoto citados en Vander, 1986).

Socialización,

Historia afectiva, la conducta prosocial y altruista es la respuesta a estados de necesidad que provocan una relación afectiva, las personas que han tenido reacciones afectivas y la respuesta de ayuda subsiguiente más fácilmente participan (empatía) y tienden más a ayudar. La dimensión conocida como *seguridad del vínculo* favorece el desarrollo de la conducta prosocial – altruista.

Refuerzo, modelado y disciplina parental, dentro de los tres tipos de socialización utilizados por los adultos para regular el comportamiento infantil, *afirmación de poder, retirada de amor o inducción*, Hoffman (citado en Morales, 1996), concluye que las técnicas inductivas consiguen una mejor internalización de la moral y se relacionan de forma positiva y clara con las conductas prosociales y altruistas, pues inciden en la naturaleza conceptual del conflicto, desarrollan la capacidad para ponerse en el lugar del otro, fomentan la empatía y favorecen sentimientos de culpa ante el dolor ajeno provocado por uno mismo.

Asignación de responsabilidad, los niños que son inducidos a asumir responsabilidades tempranamente manifiestan mayor sentido de la responsabilidad social, altruismo y preocupación por los demás (Ortiz citado en Morales, 1996).

La diferencia de *género* interactúa con la situación, los adultos ayudan más a las mujeres mientras las mujeres ayudan por igual a personas de uno y otro sexo. Según Eagly y Crowley (citados en Gergen, 1974), tras estudiar encuentros a largo plazo las mujeres son más serviciales pero no olvidemos que no existe una diferencia significativa entre hombres y mujeres y sobretodo que las mediciones sobre las actitudes y los rasgos raramente predicen acciones específicas.

Cabe mencionar que las características de la personalidad pueden gravitar en la conducta prosocial, especialmente cuando están combinadas con determinados factores situacionales (Schwartz, David, Wilson y Staub citados en Worchel y Goethals, 2002). Así mismo en la conducta interpersonal la coherencia es baja y las correlaciones entre la conducta sólo son altas cuando las situaciones en que ha sido puesta a prueba son muy similares (Vander, 1986). En otro estudio realizado por Hartshorne y May (citado en Vander, 1986) intentando determinar con precisión un rasgo de personalidad en éste caso la sinceridad fueron incapaces de discernirla, según sus resultados la sinceridad, el autocontrol, la voluntad de servicio, el buen talante, la veracidad, la justicia y la valentía no eran un paquete de virtudes que los individuos portaran o no consigo, sino que su conducta era más bien función de las situaciones específicas en que se hallaban. Wilson (citado en Vander, 1986), al igual que algunos autores ya mencionados sugieren la importancia de averiguar de qué manera interactúan los factores de la personalidad con la situación para provocar las respuestas asistenciales; esto lo veremos a continuación.

1.5. Situación y Altruismo (*factores situacionales*).

Muchas culturas sostienen la norma que dicta que la consideración es buena y el egoísmo es malo (Gergen, 1974). Por otro lado Talcott Parsons (citado en Gergen, 1974) declara que las sociedades como los individuos poseen una orientación individualista o una colectivista. La cultura o persona individualista enfatiza la preocupación en la propia satisfacción, el logro y la expresión. En la orientación colectivista la responsabilidad social, la interdependencia y el compañerismo entre la gente adquieren mucho valor. Ahora la orientación colectivista ha tomado una variedad de formas, por ejemplo comunidades urbanas y rurales, comunidades religiosas, cooperativas de atención, o actividades orientadas al crecimiento de los grupos, haciendo pensar que en la cultura colectivista las conductas prosociales son promovidas con mayor interés. Aunque independientemente de esta perspectiva de las culturas, según Gergen (1974) todas las sociedades promueven ciertas formas de conducta prosocial no siendo raro observar formas de altruismo institucionalizado. La conducta prosocial es decisiva tanto para el funcionamiento de los grupos como para el bienestar individual de sus miembros según Staub (citado en Worchel et al., 1983). Citando a Vander (1986), las conductas prosociales serían benéficas pues para él la sociedad humana se basa en la disposición de las personas a trabajar en común y compartir los beneficios de su labor mutua; asumir responsabilidad por el bienestar de cada cual y a conducirse de manera positiva auxiliando a los demás.

1.5.1. Variables Situacionales y Altruismo.

Número de observadores (*bystander effect*), la presencia de otros observadores disminuye la intervención (Latané & Darley, 1970). Así mismo los observadores estando solos tenían más probabilidad de ayudar (Latané y Nida citados en Feldman, 1995). Ejemplos: 1) Latané, Dabbs y 145 colaboradores más (Vander, 1986), dejaron caer accidentalmente monedas o lápices durante 1497 desplazamientos en ascensor, el 40% de las veces recibieron ayuda cuando solamente otra persona iba en el ascensor y menos del 20% de las veces cuando había seis pasajeros. 2) Latané y Darley (1968), pidieron a un grupo de hombres de la Universidad de Columbia que llenara un cuestionario en un salón o bien estando solos o acompañados por dos extraños. Mientras trabajaban se simuló una emergencia: se inyectó humo en el salón a través de los conductos de aire. Los estudiantes que estaban solos y que con frecuencia miraban despreocupadamente a su alrededor mientras trabajaban, notaron el humo casi inmediatamente, usualmente en menos de cinco segundos. Quienes estaban en grupo mantuvieron sus ojos puestos en el trabajo, típicamente les tomó unos veinte segundos en notar el humo. 3) Latané y Rodin (Myers, 2000), montaron un experimento que giraba en torno a una mujer en dificultades. Una investigadora pidió a un grupo de hombres de la Universidad de Columbia que trabajara en un cuestionario y luego se retiró a trabajar en una oficina adyacente separada por una cortina. Cuatro minutos más tarde se oyó (de una grabación) que se subía a una silla para alcanzar algunos papeles. A continuación se oyó un estruendo y un grito, como si la silla hubiera colapsado y ella hubiera caído al

piso para después oír quejidos. Sólo después de dos minutos quejándose logro salir de su oficina. El 70% de quienes se encontraban solos, al escuchar el accidente entraron en la oficina o pidieron ayuda. De los que formaban parejas de extraños sólo el 40% de las veces alguno de ellos estuvo dispuesto a ayudar al ser confrontados con la emergencia. 4) Darley y Latané (1968), simularon un drama real; ubicaron personas en salones separados desde donde los participantes podían oír a una víctima pedir ayuda a gritos. Pidieron a estudiantes de la universidad de Nueva York que discutieran sus problemas de la vida universitaria a través de un intercomunicador de laboratorio. Dijeron a los estudiantes que nadie los escucharía ni observaría. Durante la discusión subsiguiente al activar el experimentador un micrófono, los participantes oyeron que alguien presentaba una convulsión epiléptica. Mientras la intensidad y la dificultad para hablar aumentaba rogaba que alguien le ayudara. De aquellos a quienes se les hizo creer que eran el único oyente, el 85% dejó el salón para buscar ayuda. De quienes creían que otras cuatro personas también escuchaban a la víctima, solamente 31% buscaron ayuda.

a) *Influencia de la información social*, Latané y Darley supusieron que a medida que el número de observadores aumenta un observador tiene menos probabilidad de a) *notar* el incidente, menos probabilidad de b) *interpretar* el incidente como un problema y menos probabilidad de c) *asumir la responsabilidad* y actuar.

Dentro del proceso de notar, interpretar, comprometerse y actuar la *influencia informativa* hace que supongamos que todo esta bien al ver a los

demás calmados e indiferentes y por tanto nuestra interpretación del evento puede ser errónea. También la *ignorancia pluralista* afecta la interpretación al hacernos pensar que los demás están pensando y sintiendo lo que nosotros. No olvidemos los efectos negativos de situaciones ambiguas. Por otro lado cuando las señales de necesidad de la víctima son claras, incluso el efecto inhibitor de la presencia de otras personas disminuye sensiblemente (Clark y Word citados en Myers, 2000), también la ayuda es mayor cuando los sujetos pueden ver las señales de dolor de la víctima (Yakimovich y Saltz citados en Myers, 2000) así como interpretan mejor la situación de emergencia cuando los observadores están sentados cara a cara y pueden ver la alarma en la cara de los demás (Darley, Allan Tejer y Lewis citados en Myers, 2000). Cuando se trata de asumir la responsabilidad la *fatiga de la compasión* y la *sobrecarga sensorial* restringen la ayuda resultado de la exposición a tantas personas necesitadas; esto ocurre principalmente en ciudades grandes explicando porque la gente es menos servicial (Yousif, Korte y Milgram citados en González y Garrido, 1998). También el miedo al ridículo o a transgredir normas sociales decrementan la ayuda. *Si la conducta de ayuda requerida tiene un alto grado de aprobación social, es mas probable que el sujeto preste dicha ayuda.

b) *Difusión de la responsabilidad*, la responsabilidad de ayudar disminuye cuando el sujeto piensa que los demás también son capaces de ayudar. Según Staub (citado en Wrightsman, 1977), “cuando hay muchos actores potenciales cada uno se siente menos responsable”. Empero cuando la responsabilidad se

focaliza en una persona el *efecto inhibitor* de la presencia de los *espectadores* disminuye.

Los grupos cohesivos se sienten menos inhibidos para prestar ayuda que los individuos solitarios, es decir la presencia de otros inhibe la ayuda si la emergencia es *ambigua* y si los otros observadores son *extraños* que no pueden interpretar fácilmente las reacciones de los otros. También el conocimiento de que hay otros espectadores no reduce el ayudar si los otros no pueden ayudar, difusión de la personalidad (González y Garrido, 1998).

Factores relativos al beneficiario, cuando la persona considera al sujeto necesitado como responsable de su propia situación es menos probable que le ayude; se ayuda más a las víctimas cuyo estado o necesidad es percibido como fuera de su control. Las atribuciones situacionales o disposicionales adquieren valor.

Ayudar cuando alguien más lo hace, los modelos prosociales promueven el altruismo; hay más probabilidades de ayudar cuando recién se vio a alguien hacerlo (Bryan, Test, Rushton y Campbell citados en Feldman, 1995). Ejemplos de esto son: 1) Bryan y Test (citados en Feldman, 1995), encontraron que los choferes de Los Ángeles tenían más posibilidades de ayudar a una mujer con una llanta desinflada, si un cuarto de milla atrás habían visto a alguien ayudando a otra mujer a cambiar una llanta. 2) También Bryan y Test observaron que quienes realizaban sus compras para Navidad en New Jersey tenían más posibilidades de dar algún dinero al Ejército de Salvación, si acababan de ver a alguien haciendo lo mismo. 3) Rushton y Campbell (citados

en Feldman, 1995), encontraron que los adultos británicos estaban más dispuestos a donar sangre si la petición se les hacía después de observar a un confederado consentir con la donación.

El tiempo, una persona que no este de prisa puede detenerse y ofrecer su ayuda mientras que una persona que este de prisa , probablemente seguirá de largo (Darley & Batson, 1973). Lo que sucede es que en la prisa o no nos percatamos de la emergencia o evaluamos más importante seguir de largo (Myers, 2000). Como ejemplo tenemos el experimento de Darley y Batson (1973), donde solicitaron a estudiantes del seminario de Princeton dar una charla sobre la parábola del buen samaritano, pero antes tenían que grabarla en otro edificio. De camino al estudio de grabación pasaron junto a un hombre sentado pesadamente en una entrada, la cabeza agachada, tosiendo y gimiendo. A algunos de los estudiantes se los había enviado con toda tranquilidad diciéndoles: pasará algo de tiempo antes de que allá estén listos para recibirlos, sin embargo pueden irse marchando. De éstos casi dos tercios se detuvieron para prestar ayuda. A otros se les dijo que se les había hecho tarde y que los estaban esperando por lo cual era mejor que se dieran prisa. De éstos solamente el 10% prestaron ayuda.

Relación observador y persona que necesita ayuda, tanto niños como adultos ayudan más a la gente similar a ellos que a personas diferentes. Importa si es conocida, pertenece al grupo social, racial o nacional, o si es un pariente. Esto también aplica para los espectadores porque es más fácil interpretar las reacciones de los otros (los semejantes) y decidir que es una emergencia, como

en un experimento cara a cara de Darley, Tejer y Lewis, (citados en Myers, 2000).

Reacción previsible de la persona que necesita la ayuda, la respuesta de la persona que necesita la ayuda también es un factor situacional importante. Algunos se sienten inferiores o deficientes cuando son ayudados, sin poder corresponder, y otros consideran que aumenta la dependencia respecto al donante. Por otro lado la habilidad para pedir ayuda o los signos de aceptación en la persona necesitada favorecen que la conducta altruista se inicie y se mantenga.

Género y atractivo, las mujeres no solamente reciben más ofertas de ayuda en ciertas situaciones sino que también piden más ayuda (Pender, Pomazal, Clore y West citados en Myers, 2000), según Arie Nadler (citado en Morales, 1996), tiene que ver con la dependencia y la interdependencia. Tanto niños como adultos ayudan más a las personas que perciben como agradables y atractivas. Los niños populares reciben más ayuda que los menos populares y los niños generalmente ayudan más a los compañeros de su mismo sexo, aunque decrece con la edad. (Myers, 2000). Esto podría deberse a una potencial recompensa futura, poco probable, o más bien a el estereotipo del atractivo físico donde hay la creencia de que personas atractivas son también amables, cariñosas, interesantes, sociables y altruistas. Benson, Karabenick y Lerner (citado en Morales, 1996), en una investigación presentaron diferentes fotografías de personas que precisaban ayuda. La ayuda fue ofrecida en mayor medida en función del atractivo aun cuando la ayuda era anónima.

Similitud, estamos predispuestos hacia quienes son *similares* a nosotros (Stotland y Krebs citados en Wrihstman, 1977); la similitud es aplicable tanto al atuendo como a las creencias. Esto porque la similitud lleva al *agrado* y el agrado a la ayuda. Los prejuicios sociales permiten explicar la inhibición de la conducta altruista hacia otro tipo de colectivos marginados: homosexuales, gitanos, drogadictos, etc.

Aunque en la vida cotidiana las variables mencionadas no se presentan ni actúan de manera aislada sobre el individuo, resultaría interesante investigar ¿qué variable situacional sería la más importante para determinar la emisión de conductas altruistas, si el número de espectadores, la presencia de un modelo, el tiempo, el género de la persona que solicita la ayuda o el atractivo de la misma? Y se habla de éstas variables porque en base a la teoría parecen ser las más importantes para determinar la ayuda en una situación de necesidad. Sin considerar los rasgos de personalidad.

1.6. Planteamiento del problema:

González citado en González y Garrido (1998), indica: “en los últimos años se ha producido un notable desarrollo en el estudio de los comportamientos de tipo asistencial que se producen tanto en situaciones de emergencia como en las que sin serlo se consideran de necesidad”. Así mismo existe la preocupación por solucionar problemas tales como la deshumanización de las ciudades modernas y sensibilizar a la sociedad ante situaciones de emergencia cómo donación de órganos, donación de sangre, donación monetaria, ayuda a poblaciones o a

sectores desfavorecidos de la sociedad, etc. Por otro lado Feldman (1995), sostiene que por fenómenos como la *norma de no involucramiento* adoptada, por la mayoría, en las grandes ciudades la gente se mantiene alejada de las necesidades de los otros dando la impresión de que la ciudad saca lo peor de la gente, sin embargo tal distanciamiento puede deberse a que en las grandes ciudades la gente continuamente sobrestimulada se puede sentir insegura con el contacto con personas muy diferentes; también la *fatiga de la compasión* (Yousif y Korte citados en Feldman, 1995), resultado de encontrarse a tantas personas necesitadas o el no contar con el tiempo necesario para percatarse de la situación de necesidad (Batson, 1978), hacen que las probabilidades de ayuda disminuyan. Es decir, pueden ser las condiciones ambientales, tanto en una ciudad como en una situación las que nos lleven a ayudar o no y aquello no implica que la gente de la ciudad sea deshumanizada, egoísta o mezquina; o que las personas que pasan por la calle y atestiguan un robo, incluso una violación no sean capaces de prestar auxilio. Hay que tener en cuenta tres cosas: 1) la conducta suele ser una función de factores tanto internos como externos, aunque existen muchas instancias en que los factores situacionales sobrepasan a las disposiciones e influyen de modo considerable su expresión (Baron y Kalsher, 1996), 2) con frecuencia no sabemos por qué hacemos lo que hacemos (Myers, 2000) y 3) hay que entender que las fuerzas situacionales que operan sobre una persona en un momento dado pueden ser tan poderosas que invaliden todo lo anterior: valores, historia, biología, familia e Iglesia (Bruck citado en Myers, 2000). Así se plantea la siguiente pregunta ¿existirán

diferencias en la conducta de una persona frente a dos situaciones en donde en una las condiciones parecen favorecer la conducta de ayuda altruismo, mientras que en la otra las condiciones parecen obstaculizar su ocurrencia? Existen diferentes teorías que intentan dar respuesta a la pregunta anterior pero no son contundentes e incluso llegan a ser opuestas entre sí, por tanto éste trabajo se abocó al estudio de las variables que han sido identificadas en las situaciones donde las personas han prestado ayuda y en donde la han negado. Tanto la literatura como las investigaciones experimentales hablan de variables disposicionales y variables situacionales que favorecen o desfavorecen la producción de conductas altruistas por las personas, aunque todavía no hay información clara de ¿qué variables, si las situacionales o las disposicionales, son las que nos llevan a actuar de manera altruista con mayor frecuencia?

La investigación del presente trabajo pretende contribuir al estudio del fenómeno tomando en cuenta los elementos de personalidad y situación dentro de un mismo estudio.

El objetivo general de esta investigación es conocer si las variables situacionales determinan la conducta de ayuda altruista en las personas. Como objetivos específicos se tienen:

1. Determinar si las personas con una calificación alta en la variable altruismo realizan la conducta de ayuda altruista de forma consistente en dos situaciones experimentales.

2. Determinar si la manipulación de variables situacionales tiempo, receptores de ayuda y número de espectadores favorece o desfavorece la

ocurrencia de la conducta altruista, independientemente de la características disoposicionales de los sujetos.

3. Conocer más sobre el comportamiento del individuo en situaciones donde se requieren conductas de ayuda.

Por lo tanto la hipótesis del presente estudio sostiene que *las características situacionales tiempo, receptor de ayuda y número de espectadores son determinantes de conductas altruistas en jóvenes universitarios*. La manera en que se condujo la investigación fue mediante el trabajo con 15 estudiantes universitarios a través de dos situaciones experimentales donde una favorecía la ocurrencia de gasto caritativo, considerada conducta altruista, y otra estaba diseñada para obstaculizarla.