

¿Altruismo o egoísmo? Sea lo que sea... ¡decídetes a ayudar!

No podemos evitar que como especie animal que somos, las personas actuemos bajo las claves de la supervivencia, y que por tanto, en ocasiones el **egoísmo** pueda prevalecer en nuestras conductas, sobre todo en aquellas más instintivas. No obstante, si nos fijamos bien en los comportamientos que solemos poner en práctica cotidianamente, parece que también nos regimos por otra serie de impulsos y razones que nos llevan a actuar preocupándonos por algo más que por proteger única y exclusivamente nuestro propio bienestar.

Y es que las personas contamos con otras capacidades que, digamos, nos hacen más “humanos”. Un ejemplo de ellas es la **ayuda a los demás**. Esta puede ser desde ceder un asiento en cualquier transporte público hasta realizar donaciones para obras de caridad.

Pero estas muestras de bondad, ¿podríamos incluirlas dentro de lo que es el **altruismo genuino**? Es decir, ¿a través de ellas se busca en realidad cooperar con otros pensando en sus necesidades y sin esperar nada a cambio?

Aunque no hay acuerdo en lo que respecta a estas cuestiones y **no se puede concluir si somos o no verdaderamente altruistas**, se han llevado a cabo algunos estudios psicológicos que nos permiten reflexionar y orientarnos hacia unas u otras teorías.

Por un lado, hay psicólogos que piensan que si los destinatarios de la ayuda son nuestros familiares, por ejemplo, esta no deja de cumplir una **función evolucionista** por tener como objetivo la **protección de nuestra propia especie**, lo que continuaría tiñendo a esa ayuda de egoísmo. En la misma línea, giran ideas como la de que ayudamos para **sentirnos bien** con nosotros mismos y **dar así una buena imagen** a los que nos rodean.

Sin embargo, por otro lado, muchos investigadores se han preocupado de encontrar qué **otras condiciones** – además del propio egoísmo – favorecen el hecho de que realicemos conductas de ayuda.

- **Sentir empatía.**

El ser capaces de ponernos en el lugar del otro nos provoca sentir emociones tales como la **compasión** y despierta en nosotros el deseo de aliviar el sufrimiento y la motivación para ayudar a quien lo necesite. Un psicólogo llamado Daniel Batson mantiene que si sentimos **empatía** por alguien que está en apuros, queremos ayudarlo y actuaremos para conseguirlo.

- **Estar solo o rodeado de poca gente.**

Existe un fenómeno conocido como el **efecto espectador**, explicado por Philip Zimbardo, y que consiste en que cuantos más testigos hay, menos gente se involucra en el asunto. Y es que parece ser que cuando varias personas presencian una emergencia, todas suponen que alguien ayudará.

Esto fue comprobado mediante dos situaciones preparadas distintas. En la primera de ellas, una persona fingía sufrir un ataque epiléptico y en la segunda, se buscaba que alguien informase del olor a humo que había en una habitación.

Se comprobó así que, cuanto más numeroso era el grupo, más tiempo pasó hasta que alguien actuó.

Si bien es cierto que, aunque los estudios muestran que es menos probable que se ayude a alguien si se está entre mucha gente, la capacidad de empatía contrarresta esta resistencia.

- **Responder afirmativamente a un proceso de toma de decisiones.**

En el momento en el que alguien necesita ayuda y hay un espectador presenciándolo, este último se dispondrá a intervenir cuando complete el siguiente proceso de toma de decisiones:

1. **Darse cuenta** de lo ocurrido.
2. **Interpretar** que, a raíz de lo acontecido, esa persona **necesita ayuda**.
3. **Aceptar la responsabilidad** de ayudarlo.
4. **Elegir el modo** de ayuda.
5. Estar dispuesto a **poner en práctica** esa forma de ayuda y así hacerlo.

A veces, en alguna de estas cinco etapas se responde con una negativa, lo que implica que no se pondrá en marcha la acción de ayudar.

- **Encontrar más argumentos a favor que en contra.**

Dentro de las posibles razones que harán que la balanza se equilibre hacia uno u otro lado, se suelen encontrar dos variables específicas que son: el **tipo de ayuda** que requiere la víctima y la **identidad** de la misma.

Esto se confirmó mediante un experimento en el que dos voluntarios fingían desmayarse en el metro de Nueva York. La única diferencia entre ellos es que uno llevaba un bastón y el otro una botella de alcohol.

Solo un 20% de las personas que se encontraron con el hombre que fue considerado como “borracho” le ofreció su ayuda, mientras que un 90% de las veces sí que se ayudó al percibido como “minusválido”.

Esto pudo ocurrir porque al evaluar la situación, o bien se consideró al hombre de la botella como menos merecedor de la ayuda que al señor que iba con un bastón, o bien se pensó que el primer caso podría generarles más problemas y los testigos no estuvieron dispuestos a asumir posibles riesgos.

- **Estar de buen humor.**

El **estado de ánimo** también influye a la hora de ayudar a alguien. Si se está contento, la predisposición a hacer algo a favor de otra persona, aumenta considerablemente. Pero si se baraja la posibilidad de que las consecuencias podrían pasar factura a nivel emocional y terminar con ese estado de felicidad actual, la persona puede desestimar la idea de ofrecer su ayuda.

Vemos de este modo cómo nuestro comportamiento, y más en concreto, la **conducta de ayuda**, se ve **influenciada** por variables internas, como por ejemplo la empatía, y externas, como la presencia mayor o menor de otros testigos en una situación concreta. De hecho, es tal el efecto que estas provocan, que llegamos hasta el punto de pasar de largo cuando alguien realmente necesita de nuestra ayuda.

Quizás, entonces, el mayor dilema no sea si ayudamos de manera completamente altruista o si somos egoístas incluso en estas circunstancias, si no que conozcamos aquel impulso que cada uno de nosotros necesitamos para tender una mano a los demás, ¡y que así lo hagamos!

Referencias bibliográficas:

WEEKS, MARCUS (2014). "Psicología para mentes inquietas". Dorling Kindersley (DK).