

Todas las claves del **ALTRUISMO**

Haz bien y no mires a quién

*¿Existe la filantropía
o es, en realidad,
egoísmo encubierto?*

*Los científicos
revelan la esencia
de la generosidad
humana y animal.*

En una habitación, un niño de 18 meses de edad juega cerca de un adulto desconocido que tiende ropa. De repente, el adulto deja caer una pinza al suelo y finge ser incapaz de recogerla. "¡Mi pinza!", exclama en voz alta. En menos de diez segundos, el pequeño, que aún no sabe hablar, está a sus pies recogiendo la pinza y ofreciéndosela, para que termine su tarea.

El experimento, llevado a cabo por Felix Warneken y Mike Tomasello en el Instituto alemán Max Planck, muestra que el ser humano tiene una impronta de altruismo, un término procedente del vocablo italiano *altrui* -que significa "de o para los otros"- acuñado en 1851 como antónimo del egoísmo. Las actitudes altruistas, señalan ambos investigadores en la revista *Science*, serían innatas en nuestra especie, ya que incluso los niños muy pequeños que

Solidarios por naturaleza

Muchas especies presentan conductas altruistas, pero ninguna la ha desarrollado tanto como nosotros. Ahora los científicos investigan si lo que nos impulsa a ayudar incluso a un desconocido sin esperar nada a cambio tiene un base biológica o cultural.



MICHAEL PATRICIA FODDEN

Colegas de lo más bestia. Los científicos han hallado conductas altruistas en muchas especies. Los vampiros –izquierda– regurgitan sangre para compartirla con sus congéneres. Los topos –abajo– excavan túneles que aprovecharán otros de estos mamíferos. Los cercopitecos –a la derecha– se juegan el tipo para avisar a sus camaradas de un peligro.



LEONARD LEE RUE III



FRANS LANTING

El altruismo podría ser una impronta innata en los humanos

aún carecen de socialización tienden a ayudar espontáneamente. Repitiendo el experimento con chimpancés, Warneken comprobó que también nuestros primos hermanos evolutivos se comportaban de forma similar.

“Quizás hemos heredado una cierta habilidad para desarrollar comportamientos altruistas de nuestro ancestro común, pero se ha desarrollado con mucha más fuerza en los seres humanos”, apunta el investigador.

En realidad, la mayoría de los animales practica alguna forma de altruismo. En una colmena, por ejemplo, las abejas obreras raramente se reproducen. Por el contrario, ceden a la reina el privilegio de dar descendencia. Hace medio siglo, William Hamilton (1936-2000) trató de explicar este comportamiento con su teoría de “selección de parientes”.

● Una forma de asegurarse la transmisión de los genes

Según este biólogo británico, ayudar a nuestros familiares aumenta las probabilidades de que nuestros genes pasen a la siguiente generación. Y predice que cuanto más próximo sea el parentesco, mayor será el grado de altruismo. En el caso de las abejas obreras, las hijas de la reina son más cercanas genéticamente a ellas de lo que sería su propia descendencia. Como había dicho en los años 30 el biólogo inglés John Bourdon Sauderson Haldane con gran acierto, “daría mi vida por dos hermanos u ocho primos”.

Con todo, ni siquiera el parentesco es un requisito indispensable para el altruismo animal. Los murciélagos vampiro de Sudamérica regurgitan la sangre que chupan durante la noche para donarla a otros miembros de su grupo que no han tenido suerte

en la caza. En África, los cercopitecos –una variedad de mono catarino– avisan a sus camaradas de la presencia de depredadores incluso si con sus gritos atraen su atención sobre ellos, una actitud que aumenta el riesgo de ser devorados. Y en el subsuelo, algunos topos sudan la gota gorda para construir complejos túneles que serán utilizados por todos sus compañeros.

¿Pero qué explica tanta generosidad? ¿Contradice este altruismo animal los principios básicos que formuló Charles Darwin sobre la selección natural y la supervivencia? Todo lo contrario. El altruismo, aseguran los biólogos, puede convertirse en una ventaja evolutiva a nivel grupal. Y es que una comunidad que contiene muchos individuos dispuestos a renunciar a sus propios intereses por el bien común tendrá más posibilidades de sobrevivir que otra compuesto exclusivamente por egoístas.

● La mejor estrategia para todos es cooperar

La afirmación del dramaturgo español Jacinto Benavente de que “el único egoísmo aceptable es el de procurar que todos estén bien para estar uno mejor” resume a la perfección esta filosofía. Y todo a pesar de que dentro de cada grupo siempre habrá “apro-

vechados” que vivan a costa de los compañeros más generosos.

En los años 70, el biólogo Robert Trivers propuso otra interesante teoría para explicar por qué los individuos no emparentados tienden a cooperar unos con otros. La disposición innata a ayudar, aseguraba, mejora el bienestar de un individuo dentro de un grupo o sociedad pequeña porque aumenta las posibilidades de que le devuelvan el “favor”. Trivers llamó a este fenómeno “altruismo recíproco”. Y su eficacia biológica quedó patente en los trabajos de la primatóloga Joan Silk, que comprobó que los babuinos hembra más sociales tenían más posibilidades de que su primer hijo sobreviviera al primer cumpleaños. Ya lo dicen los japoneses: “cortesía entrega cortesía”. O, echando mano del refranero español, “hoy por ti mañana, por mí”.

Vista así, la conducta altruista parece más bien egoísta. Esta aparente contradicción dio pie al biólogo y etólogo británico Richard Dawkins para desarrollar su metáfora del denominado gen egoísta, en la que argumenta que el factor importante en la evolución es el bien del gen. Para él, los individuos no son más que máquinas creadas por los genes para su supervivencia. No obstante, está convencido de que el ser humano es el único organismo capaz de hacer frente y llevar la contraria a sus dictados, gracias a nuestra especial consciencia y cultura.

● Entre el desinterés y el premio del reconocimiento

En efecto, hay comportamientos humanos que no se ajustan a ninguna de las pautas biológicas anteriores. “Es paradójico. Los hombres pueden ser más violentos que cualquier especie animal. Pero también es cierto que a veces demuestran un noble altruismo único entre la fauna de la Tierra, ayudando incluso a personas que no forman parte de su familia, sin buscar a cambio ningún favor.” Con estas palabras, puestas en boca de un feroz lobo, nos describe el antropólogo español José Antonio Jáuregui en su obra póstuma *Juicio a los humanos*, un profundo análisis de nuestra sociedad que sigue el guión de un cuento infantil.

Las ayudas ofrecidas tras una catástrofe natural, el asilo a quienes huyen de una guerra y

Pero qué bien sienta “echar un cable” a los demás...

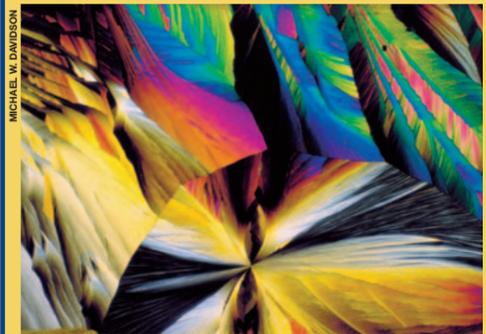
¿Quiere mejorar su salud, ser más feliz y vivir más tiempo? La receta es sencilla: compórtese como un buen samaritano. Hace dos décadas, el investigador Allan Luks comprobó

que una buena acción induce una descarga de endorfinas similar a la que experimenta un deportista durante una carrera. Datos más recientes demuestran que ayudar reduce el estrés,

acelera la recuperación tras una intervención quirúrgica, pone fin a las noches de insomnio y estimula nuestro sistema inmune. De hecho, un estudio con enfermos de sida en Florida ha revelado que los altruistas viven más incluso en estadios avanzados de la enfermedad.

Por otro lado, espionando el cerebro en acción mediante técnicas de neuroimagen, se observa que mientras pensamos en los problemas de terceras personas se

activa la misma región que utilizamos para ocuparnos de nosotros mismos; la cooperación y la compasión, por su parte, activan zonas relacionadas con el placer. Ahora bien, conviene tener en cuenta que no todas las acciones altruistas tienen el mismo efecto sobre la salud. Los últimos estudios del Instituto para la Investigación del Amor Ilimitado, en Cleveland, Estados Unidos, indican que nos sienta mejor organizar una subasta en nuestro garaje a favor de las víctimas de un tsunami que enviarles directamente un cheque.



MICHAEL W. DAVIDSON

Ayudar reduce el estrés y dispara la producción de endorfinas –en la foto–.

la donación de sangre o de órganos son buenos ejemplos de ese noble altruismo al que alude Jáuregui. Sin embargo, lo cierto es que tras estas conductas también se oculta un beneficio encubierto: el reconocimiento. El clima global, por ejemplo, es un bien común indiscutible. ¿Pero cómo se puede convencer a los ciudadanos para que inviertan sus energías en evitar el cambio climático sin obtener ningún beneficio directo ni inmediato? En el Instituto Max Planck de Meteorología se han hecho esta pregunta y han llegado a la conclusión de que el mejor aliciente en este caso no es conocer cuál será el beneficio colectivo a largo plazo, ni tampoco una compensación económica, sino el reconocimiento público de la buena acción.

Martin Nowak y Kart Sigmund bautizaron este comportamiento como “reciprocidad indirecta”, y vinieron a decir que la persona generosa y cooperativa construye una reputación que hace que los demás sean más propensos a colaborar con ella. El biólogo alemán Manfred Milinski también apoya esta teoría y la resume con una frase elocuente: “Hazlo bien y cuéntalo”. Milinski ha dedicado parte de sus últimos años a analizar la relación

entre la reputación y la denominada “tragedia de los comunes”, una especie de parábola que apareció por primera vez en un folleto escrito en 1833 por un matemático llamado William Foster.

● Las acciones individuales causan efectos globales

Ésta cuenta la historia de un grupo de pastores que utilizaban una misma zona de pastos. Uno de ellos pensó que podía añadir una oveja más a las que pacían en los pastos comunes, ya que el impacto de un solo animal apenas afectaría a la capacidad de recuperación del suelo. Los demás pastores pensaron también,

individualmente, que podían sumar una oveja más sin que los pastos se deteriorasen. Pero el deterioro imperceptible causado por cada ovino arruinó la zona, de forma que tanto los animales como los pastores murieron de hambre.

En nuestra sociedad los “comunes” son los bienes públicos, accesibles para todos los miembros, incluidos aquellos que no han contribuido a su producción ni a su conservación. Hablamos del aire puro, el agua, las especies vegetales, las fuentes de energía o los recursos pesqueros. A simple vista podríamos pensar que cualquier miembro de la

Informática de todos para todos

Pasan horas frente a la pantalla escribiendo complicados códigos y creando programas de alto nivel, pero no son informáticos empleados por una gran compañía, sino desarrolladores de *open source* o código abierto, un tipo de *software* gratuito que permite que varios programadores

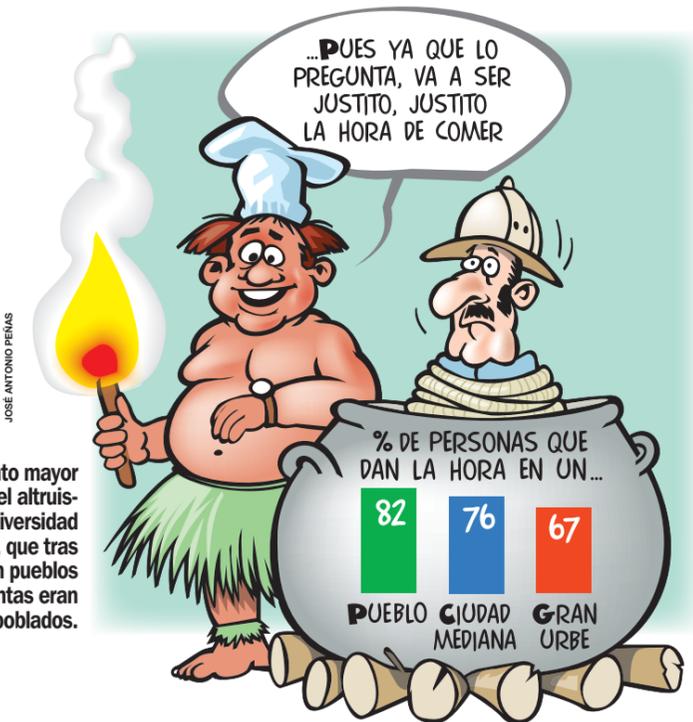
puedan leer, modificar y redistribuir el código fuente de un programa. De esta forma, el *software* mejora, se adapta y corrige sus errores a una velocidad muy superior a la del comercial. Y todo para el bien común. Por eso muchos expertos ven en estas tendencias una manifestación moderna

del altruismo. Sin embargo, Richard Stallman, presidente de la Fundación de *Software Libre*, asegura que, en realidad, “el acto de compartir esta tecnología es tan antiguo como los ordenadores, de la misma manera que compartir recetas es tan viejo como cocinar”.

El gurú del *software* libre Richard Stallman defiende que el usuario pueda cambiar el código de un programa para mejorarlo o adaptarlo.



AP



JOSE ANTONIO PERAZA

El egoísmo de la masa. Cuanto mayor es el núcleo urbano, más se reduce el altruismo. Así lo indica el psicólogo de la Universidad de Western Ontario Philippe Rushton, que tras preguntar la hora a 2.500 personas en pueblos y ciudades comprobó que las más atentas eran las que vivían en los centros menos poblados.

La disposición a ayudar mejora el bienestar del individuo dentro del grupo



KONRAD WOTHE

Dios salve a la reina... y sus genes

Las abejas obreras raramente se reproducen. Dejan esa tarea a la reina, una conducta que mejora la calidad genética de la colonia.

sociedad podría abusar de ellos sin que se observasen efectos importantes. Pero la realidad es que nuestro papel individual no es en absoluto insignificante si se suma a las acciones de los otros miembros de la sociedad; es decisivo, y en la mayoría de los casos la historia termina con una tragedia colectiva como la de los pastores de la parábola. Y es que, como dice la actual campaña de sensibilización lanzada por el Ministerio de Medio Ambiente, “el total es lo que cuenta”.

● Sentirnos observados nos hace ser más altruistas

Aunque si le hubiesen consultado a Milinski, posiblemente habría recomendado a los publicistas españoles apelar a la imagen de los ciudadanos para lograr una campaña más efectiva. La reputación, asegura el alemán, podría convertirse en la moneda de cambio para resolver muchos de nuestros problemas.

A veces nuestro subconsciente nos traiciona, y basta con sentirnos observados por un par de

ojos de una fotografía para mostrarnos más altruistas. Incluso si esos ojos pertenecen a un robot llamado Kismet, como han comprobado en la Universidad de Harvard. A través de una se-

rie de experimentos observaron que los sujetos donan hasta un 30% más en presencia de la imagen que sin ella. Los autores del estudio, publicado en la revista *Human Nature*, aseguran que el

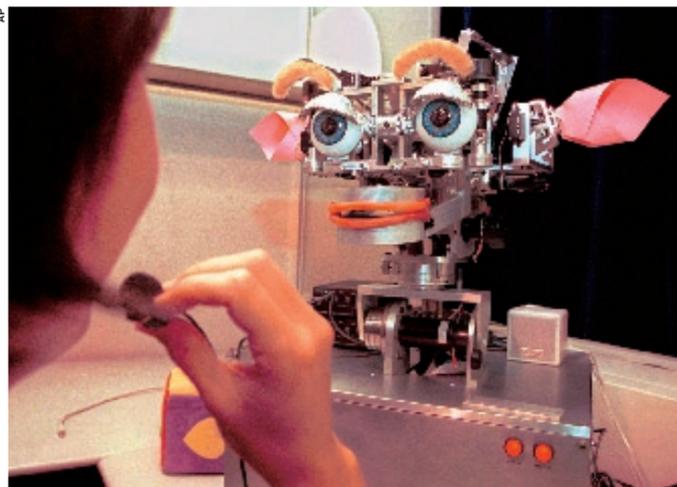
“efecto Kismet” podría ser explotado por las organizaciones benéficas o los recaudadores de impuestos.

Uno de los puntos de vista más interesantes de los comportamientos altruistas es el que proporciona un área de la matemática aplicada conocida como “teoría de juegos”. Los investigadores que se han especializado en ella estudian nuestras estrategias y comportamientos más básicos a través de juegos. Imagínese, por ejemplo, que alguien le entrega 100 euros con la condición de ponerse de acuerdo con un completo desconocido para repartir esta suma de dinero entre los dos. Las reglas son estrictas: usted y la otra persona están en dos habitaciones distintas y no pueden comunicarse. Sólo tiene la oportunidad de hacer una propuesta de cómo repartir el dinero. Si su compañero la acepta, se hace el reparto. Si la rechaza, ambos pierden todo. ¿Cuánto estaría dispuesto a ofrecer?

● En un colectivo, se tiene muy en cuenta la solidaridad

Este experimento, conocido como “el juego del ultimátum”, se ha llevado a cabo en distintos países a lo largo de los últimos veinte años. Las estadísticas obtenidas revelan que la mayoría de los jugadores ofrece entre un 40% y un 50% del dinero. Solamente cuatro de cada 100 personas ofrecen menos del 20%. Una oferta tan mala es arriesgada, ya que más de la mitad de los jugadores rechazan ofertas que no sobrepasen estos mínimos.

¿Por qué le damos tanta importancia a la justicia y llegamos a renunciar a un 20% de una suma alta solamente para que el competidor no se lleve cuatro veces más que nosotros? Biólo- →



El “efecto Kismet”. Un estudio de Harvard demostró que las personas que se sentían vigiladas por el robot Kismet –derecha– eran más altruistas.

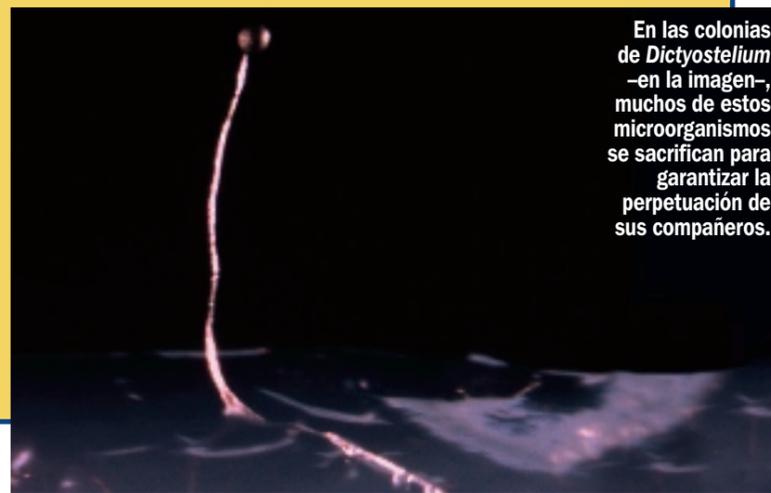
Buenos samaritanos vistos al microscopio

Según puede leerse en *Nature*, biólogos de la Universidad Rice, en EE UU, han comprobado que incluso las criaturas sociales más simples, las amebas unicelulares, tienen la habilidad de reconocer a los miembros de su familia y de ejercer una discriminación positiva sobre ellos. El microorganismo en cuestión es el *Dictyostelium purpureum*, un protozoo microscópico que vive en el suelo y se alimenta de bacterias. Cuando la comida escasea, el *Dictyostelium* se une a miles de compañeras formando estructuras en forma de seta. Las esporas que integran el

“sombrero” se esparcen, iniciando un nuevo ciclo vital. Mientras tanto, las amebas que forman el “tallo” sacrifican su futuro

por el bien de sus compañeras, ya que no se reproducen. Las nuevas investigaciones señalan que este comportamiento

se realiza generalmente a favor de amebas de la misma familia, que serán las encargadas de perpetuar los genes. ■



En las colonias de *Dictyostelium* –en la imagen–, muchos de estos microorganismos se sacrifican para garantizar la perpetuación de sus compañeros.

OWEN GILBERT

Una actitud desinteresada supondrá una ventaja evolutiva



El país más desprendido. En 2005, se hicieron en España 1.070 trasplantes de hígado –derecha– y 287 cardíacos –arriba–. Nuestro país lidera las donaciones de órganos: 35 por millón de habitantes.

La generosidad depende del sexo

Cuando el altruismo sale caro, las mujeres son más generosas. Por el contrario, si los costes no son demasiado altos, los hombres se comportan de forma más altruista. Por ejemplo, a la hora de pagar en un restaurante, ellos dejan más propina cuando la factura es baja, pero tienden a ser más avaros que sus compañeras si el importe aumenta. Son los resultados de un estudio de la Universidad de Wisconsin publicado en *The Quarterly Journal of Economics*. Los experimentos también demostraron que en el género masculino funciona la ley de todo o nada: un hombre tiende a ser totalmente egoísta o totalmente altruista. Las mujeres, sin embargo, suelen mantener cierto equilibrio. ■

gos, etólogos y economistas de todo el mundo han tratado de justificar este comportamiento. “En la mayoría de los grupos, los miembros exigen justicia y solidaridad, da igual si se trata de niños en un campamento de verano o de mafiosos en un robo de banco”, dicen el matemático vienés Karl Sigmund y el economista suizo Ernst Fehr.

● Vivir en pequeños grupos ha moldeado nuestras emociones

Ambos sugieren que la clave de nuestra voluntad de castigar a los tramposos y recompensar a los que cooperan, un concepto que recibe el nombre de “reciprocidad fuerte”, reside en que nuestro aparato emocional ha sido moldeado por millones de años de convivencia en grupos muy pequeños. En ese contexto no había anonimato posible, por lo que debía prevalecer la reciprocidad y el comportamiento ecuánime.

Esta atractiva hipótesis explicaría también por qué en las sociedades actuales existen reglas no escritas que nos obligan a ser amables y generosos con los demás, aunque no les conozcamos de nada. La idea que subyace es que si alguien las incumple recibe un castigo. Dejamos propina a los camareros que nos

tratan bien, rehuimos a los compañeros de trabajo menos amistosos e invitamos a casa sólo a los que se comportan de forma amigable. Cada persona de nuestro entorno tiene una especie de puntuación que le otorgamos observando la forma en que interactúa con quienes le rodean. Basándonos en este *ranking*, cooperamos preferentemente con quienes colaboran.

Bajo el mar las cosas no son muy distintas. Según revelaba un reciente estudio publicado en la revista *Nature*, cuando ciertos peces de los arrecifes de coral

sufren la invasión de parásitos pueden aliviarse si acuden a un pez “limpiador” que los elimine. Pero los “clientes” no escogen a los “limpiadores” al azar: primero les observan trabajar para acercarse sólo a los más atentos y eficaces. Lo más sorprendente es que los “limpiadores” lo saben y se esmeran en su tarea mientras se sienten vigilados.

En muchos casos, lo que ocurre es que la recompensa que recibimos al ayudar a otro sujeto se reduce, sencillamente, al alivio de dejar de verle metido en problemas. Los científicos

aseguran que si sentimos empatía hacia otra persona, es decir, si nos ponemos en su piel, nos mostramos predispuestos a echarle una mano si lo necesita. Ésta podría ser la forma más “pura” de altruismo humano.

Dice un proverbio judío que “si buscas una mano dispuesta a ayudarte, la encontrarás al

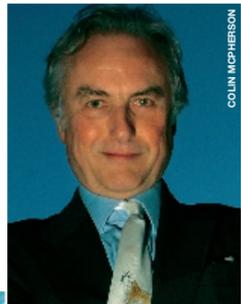
final de tu brazo”. Parece que los resultados de los estudios científicos en este terreno nos invitan a ser bastante más optimistas.

Elena Sanz

PARA SABER MÁS

The altruism equation. Lee Alan Dugatkin. Princeton University Press. Nueva Jersey, 2006.
La paradoja del samaritano. Erns Fehr y Suzzan-Viola Renninger. Revista *Mente y cerebro*. Agosto de 2004.
Nadie pierde: la teoría de juegos y la lógica del destino humano. Robert Wright. Tusquets Editores. Barcelona, 2005.

¿Qué llevamos dentro? El biólogo Richard Dawkins –derecha– sostiene que actuamos al dictado de genes egoístas; su colega Robert Trivers –abajo– defiende que nacemos predispuestos a ayudar.



COLIN WILKINSON



ROBERT RESSMEYER



AGE FOTOSTOCK

Ellos dejan más propina si la factura es baja. Si es alta, las mujeres son más generosas.