

El comportamiento altruista produce satisfacción y el egoísta rechazo..... a quienes los practican

<http://www.blogseitb.com/cienciayhumanismo/2011/12/18/el-comportamiento-altruista-produce-satisfaccion-y-el-egoista-rechazo-a-quienes-los-practican/>

La generosidad y el altruismo han sido, tradicionalmente, un rompecabezas evolutivo (traté [aquí](#) de ello). Y también representan un problema para quienes elaboran modelos económicos, porque la mayoría de los modelos relativos a la toma de decisiones económicas asumen que los seres humanos actuamos con el propósito de maximizar la ganancia personal.

Ese rompecabezas resultaría de sencilla resolución si, en realidad, el comportamiento altruista no fuese más que una forma de comportamiento egoísta forzado, en cierto modo, por la presión social. Ese es el punto de vista de algunos especialistas, ya que, -sostienen-, el comportamiento “prosocial” refleja en realidad intentos egoístas de proteger la reputación propia o de evitar algún tipo de penalización. Y en cierto modo eso es verdad o, al menos, hay evidencias sólidas de que cuando en un grupo se eleva la probabilidad de castigo a los “egoístas” y aumenta la importancia de la reputación, también se hacen más frecuentes las muestras de generosidad.

Sin embargo, ciertos resultados obtenidos en experimentos de [teoría de juegos](#) contradicen este punto de vista. En el [juego del dictador](#), por ejemplo, los participantes comparten una parte significativa del dinero con otros, -anónimos-, participantes, en situaciones en las que no hay posibilidad de obtener ninguna ventaja ni de recibir ningún castigo. Así pues, aunque es cierto que consideraciones egoístas pueden incentivar el comportamiento generoso, también lo es que aquél se puede dar sin que medien estas.

Este dilema podría tener una solución satisfactoria si la cooperación y el altruismo no tuviesen su origen en el propio interés racional, sino en respuestas afectivas al comportamiento social. En ese caso, principios sociales tales como la justicia, la reciprocidad y la cooperación tendrían valor intrínseco. Esto es, aunque las personas indudablemente valoran la ganancia personal, también aprecian los comportamientos prosociales y sienten una profunda aversión hacia la injusticia, la desigualdad y el egoísmo. Estudios recientes basados en imágenes de resonancia magnética funcional respaldan ese punto de vista ([aquí](#) traté este asunto).

Cuando se observan elecciones adecuadas desde el punto de vista social, así como cuando se actúa de modo “prosocial”, se activan áreas del cerebro (como la denominada [corteza orbitofrontal](#)) cuyo nivel de actividad se eleva de forma lineal con el valor subjetivo de determinadas recompensas, tanto en seres humanos como en otros animales. De hecho, las decisiones “equitativas” y los actos de caridad activan regiones concretas del encéfalo asociadas a la obtención de recompensas personales.

Por el contrario, cuando se toman decisiones no equitativas, se activa la [ínsula](#) anterior, una región asociada a la percepción subjetiva de las cualidades adversas de alguna actividad. Esa activación constituye una respuesta a la inequidad, ya que no sólo se produce al tomar decisiones no equitativas, sino que también ocurre cuando se rechazan propuestas u ofertas injustas hechas por otros. Así pues, la inequidad o las actitudes egoístas no son desagradables solo para quienes las sufren, sino que también lo son para quienes las practican. Curiosa pero lógicamente, las personas en las que se activa con mayor intensidad la ínsula anterior al actuar de forma injusta o no equitativa, son las que actúan con menor frecuencia de ese modo, y eso sugiere que su propia respuesta afectiva a la inequidad o la injusticia son suficientes para limitar o reducir ese tipo de comportamientos, incluso cuando el comportamiento egoísta no recibe castigo ninguno ni cuando se derivan beneficios de tal comportamiento.

En resumen, los comportamientos justos, generosos, altruistas han constituido una verdadera dificultad para los estudiosos de la moral desde el punto de vista evolutivo. Aunque la “prosocialidad” puede explicarse en numerosas ocasiones como una respuesta a presiones externas (amenazas de castigo o de pérdida de reputación), no debe ser considerada de ese modo en todos los casos. Hay muchos ejemplos de comportamiento genuinamente altruista, lo que sugiere que tal comportamiento es una componente intrínseca de nuestra naturaleza, una componente cuyo objetivo es el de maximizar los beneficios de carácter social, y no los de carácter personal. Es en ese contexto en el que debe entenderse que el comportamiento altruista tenga su propia recompensa, tal y como muestra la activación de regiones específicas del cerebro que se ha explicado aquí.

Fuente: Jamil Zaki y Jason P. Mitchell (2011): “Equitable decision making is associated with neural markers of intrinsic value” *PNAS* 108 (49): 19761-19766