

TEMA 1º : ALTRUISMO Y CONDUCTA DE AYUDA

1. INTRODUCCIÓN

Nos vamos a centrar en la conducta de ayuda, ya que el altruismo requiere hacer referencias sobre intenciones y motivos. También lo vamos a abordar en relación con los aspectos emocionales que motivan la conducta de ayuda, así como el enfoque evolucionista y las bases biológicas de este tipo de conducta.

2. "HAZ BIEN Y NO MIRE A QUIÉN"

Desde pequeños se nos enseña que debemos ser buenos y ayudar a los demás, pero porqué algunas veces nos sienta tan mal que alguien se empeñe en ayudarnos. Todo esto lo van a intentar de responder los psicólogos sociales.

3. ¿QUÉ ENTENDEMOS POR ALTRUISMO Y POR CONDUCTA DE AYUDA?

Muchas veces, *altruismo*, *conducta de ayuda* o *conducta prosocial* se emplean como sinónimos.

Según la Enciclopedia Balckwell de Psicología social, *CONDUCTA PROSOCIAL* es una categoría amplia que incluye toda conducta definida por una sociedad concreta como generalmente beneficiosa para otras personas y para el sistema social. Es un término de carácter contextual, ya que es el propio grupo de referencia los que determinan qué comportamientos son prosociales y cuáles no. Dentro de esta amplia categoría se pueden distinguir otras tres subcategorías:

- *AYUDA*: cualquier acción que tenga como consecuencia proporcionar algún beneficio o mejorar el bienestar de otra persona. No requiere necesariamente un contacto directo entre el que ofrece la ayuda y el que la recibe, pero sí implica una interacción más específica que la conducta prosocial. No todos los tipos de ayuda son iguales, y los factores que influyen en la conducta de ayuda en unas situaciones no tienen necesariamente el mismo efecto en otras.
- *ALTRUISMO*: más específico que el anterior. Que las consecuencias de una conducta sean beneficiosas para el que la recibe no implica que la acción se considere altruista. Existen dos tipos de definiciones de este término, uno empleado por los psicólogos sociales, que alude a factores motivacionales, y el segundo hace referencia a la relación costes-beneficios, categoría que incluye cualquier conducta de ayuda que proporcione más beneficios al receptor que al que la realiza (algunos autores imponen además la condición de que el donante de la ayuda incurra en algún coste), y esta es la definición que manejan los sociobiólogos, los etólogos y los psicólogos evolucionistas.
- *COOPERACIÓN*: en lugar de haber un benefactor y uno o más receptores de la ayuda, en este caso dos o más personas se unen para colaborar en la obtención de una meta común que será beneficiosa para todos los

implicados. En este caso la diferencia de poder no existe y en cambio aumenta la cohesión grupal y las relaciones interpersonales positivas.

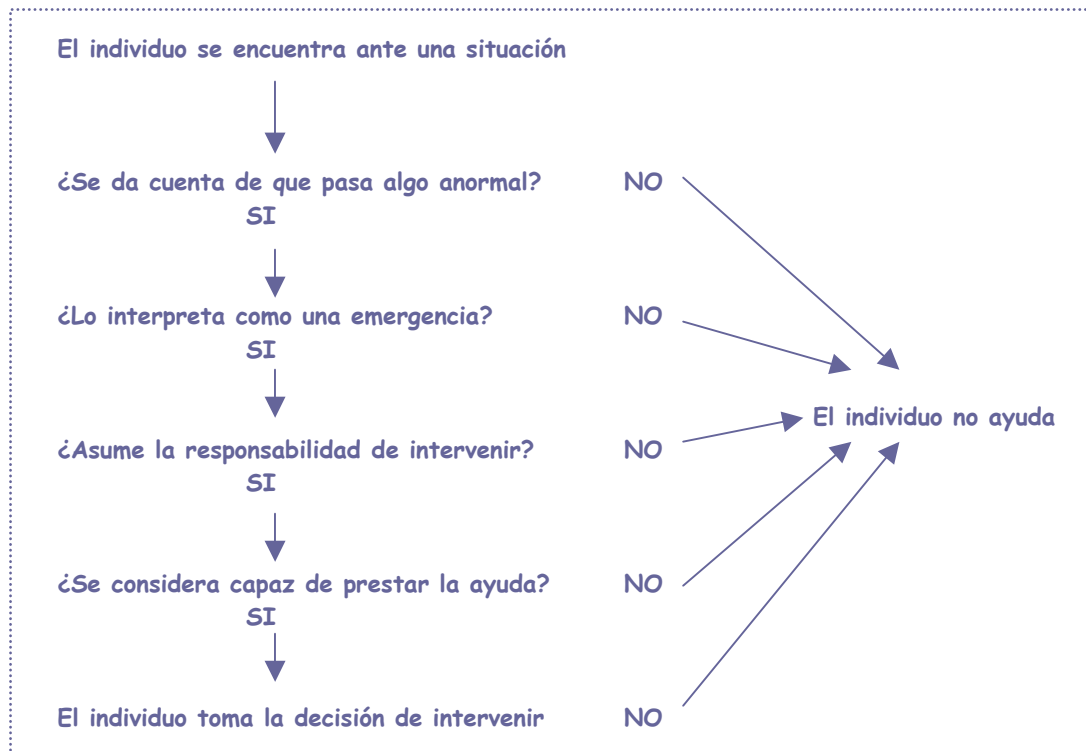
La conducta de ayuda, sea altruista o no, suele implicar una interacción aunque sea indirecta entre el donante y el receptor de la ayuda. Sin embargo, la investigación psicosocial en esta área se ha centrado primordialmente en las variables relativas al emisor, estudiando factores situacionales y motivacionales que llevan a una persona a actuar en beneficio de otra. Pero también podemos observar este fenómeno desde el punto de vista del receptor.

4. ¿CUÁNDO AYUDA LA GENTE?

Abordaremos dos cuestiones que suelen ir unidas, las características de la situación propiamente dicha y las de la persona que necesita ayuda.

4.1 Características de la situación.

Empezaremos preguntándonos ¿cuándo no ayuda la gente?. El detonante que impulsó esta nueva línea de investigación a finales de los 60 fue el llamado "incidente de Kitty Genovese" que fue asesinada mientras 38 testigos, vecinos suyos, presenciaban el asesinato sin hacer nada para evitarlo. ¿Cómo es posible que ninguno acudiera en su ayuda?. Dado que todos reaccionaron igual, no es probable que la causa esté en rasgos de personalidad o características propias de cada individuo, sino más bien en variables de la situación y en cómo son interpretadas por los que se encuentran en ella. Esto fue lo que estudiaron Darley y Latané, dos psicólogos sociales con metodología experimental. Formularon la hipótesis de que menor será la probabilidad de que cualquiera preste ayuda a la persona necesitada mientras mayor sea el número de observadores. Esto es lo que se conoce como "efecto del espectador" y puede achacarse la falta de intervención a la apatía o a la indiferencia de los sujetos ante el sufrimiento de otra persona que no tiene nada que ver con ellos. Pero esta explicación hubo que descartarla. Los autores sacaron una conclusión de que la intervención o no en casos de emergencia es el resultado de un proceso de decisión que tiene lugar en la mente del individuo, proceso en el cual influyen una serie de factores situacionales que inclinarán la decisión hacia la ayuda o hacia la no intervención. Esto fue elaborado dando lugar a un modelo de decisión consistente en cinco pasos consecutivos, cada uno de los cuales desemboca o bien en el siguiente o bien en la no intervención, dependiendo de lo que la persona decida en cada paso.



4.2 Influencia de las características de la situación.

Según el modelo de Latané y Darley, para que el individuo que se encuentra ante una emergencia se decida a prestar ayuda, primero, tiene que darse cuenta de que algo está ocurriendo. Así, pueden ocurrir dos cosas, que lo interprete como una emergencia en la que alguien necesita ayuda o que no lo interprete así. Esto dependerá de la claridad de la situación y de lo que hagan otras personas que estén presente. Cuando la situación es ambigua y los indicios físicos no aportan las claves necesarias para saber qué está pasando, la gente recurre a indicios sociales, utilizando la conducta y las opiniones de otros como información sobre la realidad y sobre lo que hay que hacer en esa situación. Es lo que Deutsch y Gerard llaman "INFLUENCIA SOCIAL INFORMATIVA" ("ignorancia pluralista").

La influencia social informativa que ejercen unos observadores sobre otros aumenta con la semejanza entre ellos. La semejanza puede referirse a cualquier clase de atributo que sea importante en esa situación concreta. Esto es lo que postula la "TEORÍA DE LA COMPARACIÓN SOCIAL" de Festinger. Pero cuando la situación no es ambigua, la influencia de los demás observadores en cuanto a la interpretación de lo que está pasando es, lógicamente, mucho menor.

Pero según Latané y Darley, no basta con que el observador se dé cuenta de que algo está pasando, ni siquiera es suficiente que lo interprete como una emergencia, debe, además, considerar que tiene la responsabilidad de prestar ayuda.

El efecto inhibitorio de la presencia de otros observadores se ha denominado "difusión de la responsabilidad" y parece que es la mejor explicación ante el caso de Kitty Genovese.

Pero incluso aunque el observador se sienta responsable de proporcionar ayuda en una situación concreta, puede no hacerlo por considerarse incapaz o no saber cómo actuar.

El modelo de decisión de Latané y Darley es aplicable a muchos casos que impliquen conducta de ayuda más a largo plazo.

4.3 Características de la persona que necesita ayuda.

Uno de los factores situacionales que influyen en la decisión de ayudar o no es el relativo a las características de la persona que necesita ayuda. Esta es una de las razones de por qué se actúa de manera más prosocial hacia personas del propio grupo que hacia extraños. Se trata de un fenómeno transcultural que parece darse más en culturas colectivistas.

La relación entre semejanza y conducta se puede explicar también en términos de costes-beneficios. Ayudar a alguien semejante a nosotros puede facilitar el inicio de una relación con alguien que comparte nuestros valores, creencias, intereses, mientras que no ayudarle nos hará sentirnos más culpables. Así, las personas que son diferentes a nosotros nos resultan más amenazantes y es más difícil predecir cuál será su reacción ante nuestro ofrecimiento de ayuda.

Pero hay muchos factores que nos pueden impulsar a ayudar a personas muy diferentes a nosotros, por ejemplo cuando los costes por no hacerlo superan a los beneficios, o a los costes de prestar la ayuda.

La semejanza entre a víctimas y el observador puede influir en la conducta de ayuda a través de otro proceso: el de atribución de responsabilidad a la víctima. En unos casos, el resultado de esa interacción será un aumento de la conducta de ayuda, pero en otros será el contrario.

5. ¿CÓMO AYUDA LA GENTE?

Aparte de las características de la situación, a la hora de decidir qué hacer en una emergencia o en cualquier otro caso en que una persona requiera ayuda influyen otros factores más personales, como la motivación del potencial donante de la ayuda, su percepción de los costes que le supondría ayudar frente a los posibles beneficios, sus rasgos de personalidad...

Piliavin y sus colegas han desarrollado un modelo referente a las consideraciones de costes y beneficios que mueven a la persona a ayudar o no. Este modelo, denominado "*DE ACTIVACIÓN Y COSTE-RECOMPENSA*", pretende predecir no sólo si la gente reaccionará o no en una situación que requiera ayuda, sino también qué tipo de reacción manifestará. Distinguen entre costes y beneficios de ayudar y costes/beneficios de no ayudar.

Éste es un enfoque económico de la conducta humana, que supone que el individuo sopesa los pros y los contras antes de actuar y está movido fundamentalmente por su propio interés. Nada más lejos de lo que se entiende normalmente por altruismo. La ventaja de este punto de vista es que permite predecir la conducta de ayuda una vez identificados los costes y los beneficios potenciales para el individuo.

		COSTES DE AYUDAR	
		BAJOS	ALTOS
COSTES DE NO AYUDAR	ALTOS	Intervención directa	Intervención indirecta
			Reducción de los costes de no ayudar mediante redefinición de la situación, atribución de responsabilidad a la víctima, difusión de responsabilidad...
	BAJOS	Depende de variables de personalidad, de las normas que regulen la situación, de la relación entre los participantes...	Negación o ignorancia del problema, abandono de la situación.

6. ¿POR QUÉ AYUDA LA GENTE?

¿La gente es altruista o egoísta?, sería la pregunta.

La cuestión puede plantearse desde dos niveles: el de las causas inmediatas y el de las causas últimas, que explican las primeras.

La psicología ha estudiado fundamentalmente tres fuentes motivacionales relacionadas con la conducta de ayuda: los mecanismos de refuerzo positivo y aversivo, los factores emocionales y las normas sociales y personales.

6.1 La conducta de ayuda y el refuerzo.

Desde la perspectiva del aprendizaje por refuerzo, las personas ayudan porque en el pasado se han visto reforzadas por hacerlo. También pueden haber aprendido a ayudar observando a otros que lo hacían y viendo las consecuencias de esa acción. No sólo el refuerzo positivo tiene un claro efecto en el aprendizaje de la conducta prosocial, sino también el refuerzo aversivo o castigo. Si el castigo por ayudar da como resultado una disminución en la frecuencia posterior de conductas de ayuda, el castigo por no ayudar debería aumentar esa frecuencia. Éste es el razonamiento que manejan muchos padres cuando intentan inculcar a sus hijos hábitos prosociales. Sin embargo, no es así. Parece ser que el castigo produce un estado emocional negativo que es incompatible con la tendencia a beneficiar a otros. Tampoco las recompensas materiales resultan ser un refuerzo adecuado para los niños. Si aprenden a asociar su conducta de ayuda con alguna recompensa material, sólo ayudarán cuando esperen recibir un premio, y su motivación intrínseca para comportarse prosocialmente se verá deteriorada.

6.2 Factores emocionales.

Los factores emocionales son otras de las causas que mueven a la gente a ayudar. Es común en todas las culturas, es decir, tiene una base biológica. Lo que no está claro es que las consecuencias de esa activación emocional sean siempre un impulso a ayudar al otro.

Un factor importante que determina la emoción que sentimos ante una situación en que alguien necesita ayuda es la atribución que hagamos sobre las causas del problema del otro. Sin embargo, a veces son precisamente las emociones negativas las que nos impulsan a ofrecer ayuda a otra persona. Es el caso del sentimiento de culpa. Pero hay casos en los que simplemente presenciar cómo se perjudica a otra persona hace que la gente se muestre más proclive a prestar ayuda.

Cialdini y sus colegas han propuesto el "*MODELO DEL ALIVIO DEL ESTADO NEGATIVO*", según el cual cuando la gente experimenta emociones negativas de culpa por haber perjudicado a alguien o de tristeza por haber sido testigo del daño a otra persona se siente motivada a reducir ese estado emocional desagradable. Una de las vías para conseguirlo es la conducta de ayuda, pero no es la única, y si la persona encuentra antes otra alternativa para liberarse del estado negativo, la conducta de ayuda será mucho menos probable. Así, este modelo motivacional es generalmente aceptado hoy día en Psicología social.

Otro modelo motivacional es el de "*ACTIVACIÓN Y COSTE-RECOMPENSA*" de Piliavin y sus colegas. La parte motivacional del modelo corresponde a la activación, que es la que impulsa a la persona a la acción, mientras que los términos coste y recompensa, se refieren a lo que determina la dirección concreta que tomará esa acción. Este modelo sostiene que el presenciar el sufrimiento de otras persona provoca en el individuo una activación empática que, cuando es atribuida al problema del otro, se experimenta como una emoción desagradable que mueve al individuo a reducirla. Ayudar al otro suele ser una forma de reducir ese estado emocional desagradable. Pero la activación por sí sola no lleva a la acción de ayudar. Debe ser interpretada como debida al sufrimiento de la otra persona. El nivel de activación influye en el segundo elemento del modelo, la percepción de los costes y las recompensas de diversas alternativas de acción para reducir esa activación.

Aunque los dos modelos motivacionales que acabamos de presentar parecen muy semejantes, se diferencian en dos puntos fundamentales. El primero es la importancia concedida a la atribución de la causa de la activación. El modelo del alivio del estado negativo sostiene que, independientemente de la causa a la que se atribuyan, ciertos estados emocionales negativos pueden motivar la conducta de ayuda. En cambio, el modelo de activación y coste-recompensa considera fundamental que la activación desagradable sea atribuida al sufrimiento o el problema de otra persona para que desencadene en el individuo la acción de ayudar. El segundo punto de divergencia se refiere a la forma de reducir el estado emocional desagradable. Según el modelo de activación y coste-recompensa, cuando la causa del malestar se atribuye al sufrimiento de otra persona, la manera de

reducirlo será ayudando a esa persona para que deje de sufrir, pero en el modelo del alivio del estado negativo, la conducta de ayuda no es más que una alternativa de acción entre varias posibles para reducir un estado emocional negativo que no se atribuye a nada concreto.

Lo que tienen en común estos dos modelos es su visión egoísta de la conducta de ayuda, característica que comparten con el enfoque del aprendizaje antes comentado. La gente ayuda para liberarse de un estado emocional desagradable, o para obtener un refuerzo o evitar un castigo. Un punto de vista distinto, centrado en factores emocionales también, es el que sostienen Baston y sus colegas, según el cual, la gente puede ayudar a otros llevada por una motivación egoísta, pero también existe una motivación altruista, basada en un fenómeno emocional llamado empatía (respuesta emocional orientada a otra persona que es congruente con el bienestar o malestar percibido de esa persona. El modelo de "EMPATÍA-ALTRUISMO" defiende que el ver a otra persona que necesita ayuda puede provocar, no sólo un estado de activación desagradable, sino también una respuesta emocional de preocupación empática por lo que le ocurre al otro que mueve al individuo a actuar, no para reducir su propio malestar, sino para aliviar la necesidad del otro. La conclusión de toda una serie de experimentos es que la motivación egoísta no es la única que guía nuestra conducta a la hora de beneficiar a otros, aunque sea la más frecuente.

6.3 Las normas sociales y personales.

Precisamente para paliar el conflicto entre las tendencias altruistas y las tendencias egoístas del individuo existen reglas en todas las culturas que prescriben el actuar de forma prosocial hacia los demás. Estas reglas son muchas veces implícitas y se transmiten de generación en generación.

Las normas guían la conducta e indican lo que la gente debe hacer, así como lo que debe esperar según lo que haga.

Una de las normas es la de reciprocidad que implica que hay que ayudar a aquellos que nos han ayudado y hay que negar ayuda a los que nos la han negado a nosotros.

Otra de las normas sociales que guían nuestra conducta es la equidad.

Otra sería la de responsabilidad social, donde la gente debe ayudar a las personas que dependen de ella, sin embargo, aquí interviene el proceso de atribución de responsabilidad que veíamos.

Todas estas normas son de tipo general, aplicables a todo el mundo. Pero existen también normas personales, o sentimientos de obligación moral de actuar de una determinada manera, que hacen que cada persona considere en cada situación concreta cuáles son las posibles alternativas de conducta y cuáles las posibles implicaciones de tales acciones para sus valores de acuerdo con sus criterios morales. El actuar o no de acuerdo con esas normas personales puede producir una activación emocional que mueva al individuo en una determinada dirección.

En cuanto a los factores emocionales propiamente dichos, su efecto motivador de la ayuda depende de cómo se interprete la activación fisiológica que se siente en un determinado momento.

7. ¿TIENE EL ALTRUISMO UNA BASE BIOLÓGICA?

¿Por qué nos produce un estado emocional desagradable el ver sufrir a otra persona o, por qué nos provoca una activación fisiológica del tipo que sea?. La existencia de esa activación ha sido repetidamente comprobada en individuos de distinta edad y cultura, lo que sugiere que es algo inherente al ser humano. Y si es así, ¿por qué?. Estas preguntas son las que se plantea el enfoque evolucionista o biológico de la conducta social.

Fue precisamente la paradoja del altruismo la que hizo que algunos investigadores sintieran la necesidad de revisar los planteamientos de la teoría de la evolución de Darwin. Fueron Hamilton primero y Trivers después lo que resolvieron la paradoja mediante su explicación de los procesos de aptitud inclusiva y altruismo recíproco, respectivamente. Un individuo puede hacer que sus genes pasen a la siguiente generación sin necesidad de reproducirse él mismo, ayudando a que lo hagan otros individuos que comparten su dotación genética, sus parientes (aptitud inclusiva). Y también puede resultar ventajoso ayudar a otros no emparentados con él si existe una probabilidad elevada de que le sea devuelto el favor a él o a sus parientes en un futuro (altruismo recíproco). Lo que se consigue con estos dos mecanismos es aumentar las posibilidades de propagación genética.

El altruismo, por tanto, tiene un valor adaptativo para el individuo y el grupo. Esto no quiere decir, que sea más rentable para el individuo sacrificarse por otros que su propia supervivencia y reproducción. Ambas tendencias coexisten en nosotros porque ambas fueron ventajosas a lo largo de la historia evolutiva de nuestra especie.

Ahora bien, para que el altruismo sea ventajoso tienen que cumplirse por lo menos dos condiciones: que cada individuo sea capaz de reconocer a sus parientes y el grado de proximidad genética que tienen con él, así como a otros individuos altruistas en el caso del altruismo recíproco, y de castigar a los posibles tramposos, que reciben el favor pero no lo devuelven.

Pero el altruismo no habría sobrevivido si no se hubieran desarrollado mecanismos para luchar contra el engaño. Por muy ventajoso que sea el altruismo, más ventajoso es a corto plazo, dejarse ayudar y no arriesgarse para corresponder al otro. Según algunos autores, las reacciones emocionales negativas e intensas que tenemos cuando somos víctimas de un engaño son precisamente un mecanismo evolucionado para motivarnos a castigar a los tramposos. Ese castigo tiene como consecuencia que la estrategia del engaño no sea más ventajosa que la del altruismo. El sentimiento de culpa es otro mecanismo emocional que frena nuestra posible tendencia a aprovecharnos del altruismo de otro. Las normas sociales de reciprocidad, equidad y justicia en general son la expresión cultural de esos mecanismos y estos valores existen en todas las culturas.

Las emociones son probablemente también el medio a través del cual los genes influyen en la conducta altruista. Nuestra dotación genética puede actuar sobre nuestro sistema nervioso haciéndonos más sensibles a determinados estímulos del ambiente y más propensos a experimentar determinadas emociones. Concretamente, la emoción de empatía ha sido considerada como la más relacionada con la conducta altruista. La capacidad para la empatía se ha encontrado en niños recién nacidos, lo que parece un indicio de que el ser humano tiene una predisposición para experimentar esa emoción, si bien esa tendencia innata a reaccionar ante el sufrimiento de otra persona va desarrollándose con la experiencia a lo largo de la vida del individuo hasta alcanzar su expresión adulta.

8. ¿DESARROLLO DEL ALTRUISMO Y LA CONDUCTA DE AYUDA DURANTE LA VIDA DEL INDIVIDUO

Hasta ahora hemos descrito el altruismo desde un punto de vista filogenético, es decir, de su evolución a lo largo de la historia de nuestra especie. Ahora lo abordaremos desde un punto de vista ontogenético, describiendo cómo van desarrollándose las tendencias con las que supuestamente nacemos bajo la influencia del ambiente.

Uno de los principales cambios que se producen a lo largo del desarrollo del individuo se refiere a lo que le motiva a ayudar. De niños nos mueve el egoísmo, así se mueven por recompensas tangibles o por indicaciones expresas de los adultos. Más tarde por recompensas menos tangibles como elogios. Cuando el individuo ya ha aprendido las normas sociales sobre lo correcto e incorrecto, se siente motivado a ayudar por la búsqueda de aprobación social y por miedo a ser socialmente castigado. Por último, las personas llegan a internalizar las fuentes de motivación, y ayudan porque eso les hace sentirse mejor o porque quieren beneficiar al otro; valoran más los derechos y las necesidades de los demás y consideran que tienen una obligación moral de ayudar a alguien cuando lo necesita. También se producen cambios en la forma de ver la conducta de ayuda. En el desarrollo del altruismo y la conducta prosocial en general intervienen fundamentalmente tres procesos: la maduración socio-cognitiva, la socialización y el aprendizaje a través de la interacción con los iguales. Los tres están relacionados entre sí.

Así, aunque nacemos con una predisposición a sentir empatía por los demás, esa tendencia no se traduce en conducta altruista de forma automática, sino que son necesarios los procesos madurativos y experienciales.

9. LA CONDUCTA DE AYUDA DESDE EL PUNTO DE VISTA DEL QUE LA RECIBE

Primero hay que distinguir entre la ayuda que pide alguien y la que se ofrece sin haber sido solicitada. Tanto la decisión de pedir ayuda como en la reacción ante la ayuda recibida intervienen diversos factores.

9.1 Petición de ayuda.

Gross y McMullen han propuesto un modelo sobre la conducta de petición de ayuda. Según ellos, la petición de ayuda a otra persona es el resultado de un proceso de decisión en el que el individuo se plantea tras cuestiones consecutivas:

- el problema que tengo, ¿se solucionará si alguien me ayudara?
- ¿pido ayuda a alguien o no?
- ¿a quien?

El simple reconocimiento de que existe un problema no es suficiente para motivar a la gente a pedir ayuda. En esta decisión o no las personas sopesamos dos factores: los beneficios que se esperan de la ayuda, y los costes de pedir ayuda.

Según Nadler, el que una persona decida pedir ayuda o no depende de: sus características personales, la naturaleza del problema y el tipo de ayuda que se necesita, y las características del potencial donante de la ayuda.

9.2 Reacción ante la ayuda recibida.

Nadler y Fisher han elaborado un modelo basado en el sentimiento de amenaza a la autoestima para explicar y predecir las reacciones positivas o negativas de la gente ante la ayuda ofrecida por otros. Este modelo sostiene que lo que determina en última instancia la reacción positiva o negativa del receptor de la ayuda es la cantidad relativa de amenaza y de apoyo percibidos. En general, la persona tenderá a percibir una ayuda como amenazante para su autoestima cuando procede de alguien socialmente comparable a ella, cuando amenaza la propia libertad y autonomía, cuando además de implicar una obligación de devolver el favor no da ninguna oportunidad para hacerlo, cuando sugiere que la persona que recibe la ayuda es inferior a la que la ofrece y dependiente de ella, cuando se refiere a un problema central para la identidad del receptor, y cuando no coincide con los aspectos positivos del autoconcepto del receptor. En todos estos casos, la persona experimentará sentimientos negativos hacia la ayuda y hacia el que la ofrece. No obstante, hay ocasiones en que la ayuda recibida puede en principio resultar amenazante, y por tanto, provocar reacciones negativas, pero a largo plazo ser positiva para el receptor, si contribuye a aumentar su sentimiento de control sobre su situación, porque motiva a la persona para esforzarse más en mejorar esa situación y hacerse menos dependiente de la ayuda de los demás.