

¿Quién es el que gana?

Ayudar al prójimo otorga más beneficios para la persona que da que para quien recibe. La prueba está en el cerebro

POR RODRIGO PÉREZ ORTEGA



El altruismo tiene que ver con la bondad, afirma el doctor Lee Alan Dugatkin, de la Universidad de Louisville, en *Qué es el altruismo. La búsqueda científica del origen de la generosidad*. Y subraya, el altruismo requiere pagar un costo personal para ayudar a otros. Sin embargo, apoyar a otros es una de las cualidades que hacen que las sociedades funcionen y progresen.

El altruismo ha permitido que, desde sus orígenes e, incluso, hasta la actualidad, la humanidad haya evolucionado en sociedad. Hoy, los científicos se preguntan qué pasa en nuestro cerebro cuando decidimos sacrificar algo valioso para ayudar a una persona sin esperar retribución alguna.

Los actos desinteresados para ayudar al prójimo empiezan a manifestarse en los humanos y otros primates al año y medio de vida, lo cual sugiere que estas conductas sean

naturales y están embebidas en el cerebro. Es por eso que, en 2006, un grupo internacional, liderado por Jordan Grafman, decidió investigar qué regiones cerebrales se activaban cuando un grupo de personas realizaba una donación monetaria caritativa.

Estos investigadores encontraron que cuando las personas daban dinero se activaba el área ventral tegmental y el estriado, que son estructuras altamente involucradas en el circuito del placer. Es decir, al realizar un acto altruista, se activan las mismas áreas que se activan al comer un platillo delicioso o mantener relaciones sexuales. De igual manera, se activan áreas de la corteza cerebral involucradas en el apego social, la toma de decisiones y las emociones.

Otros estudios de la Universidad de California encuentran que los individuos que tienden a ser más altruistas presentan menos estrés y responden positivamente a nivel psicológico que quienes no lo son. Un estudio más detallado, realizado en la Universidad de Zúrich, describe que las personas que tienen más neuronas en la unión temporoparietal –casi encima de la oreja– son más propensas a ser más altruistas. De manera similar, las personas muestran mayor activación de esta región al realizar un acto altruista, aunque no sugiere que las personas nacemos generosas o egoístas. Pocas veces se encuentra una correlación tan específica entre la neuroanatomía y una conducta tan específica.

En conclusión, nuestras acciones altruistas no sólo benefician al prójimo, sino también a nuestro bienestar mental y, por supuesto, a la convivencia social. ①

Trabajo colaborativo

El líder que fomenta la colaboración entre los miembros de su equipo obtiene mejores beneficios que quien no lo hace. Cada vez más empresas ponen igual atención a la relación interpersonal que a los resultados.

Rodrigo Pérez Ortega es neurocientífico y divulgador de ciencia.