

Gestos de generosidad son recompensados, según científicos

Por: AP
03/07/2020



Los gestos de generosidad tal vez no sean acciones inconsecuentes. La ciencia dice que tiene sus recompensas.

Investigaciones indican que estos gestos hacen que una persona se sienta mejor y sea más saludable. Son además determinantes en la evolución y la supervivencia del hombre como especie, según los científicos. Estamos programados para ser generosos.

La generosidad “es algo tan natural como la ira, el deseo, el dolor o la necesidad de venganza”, expresó el psicólogo de la Universidad de California de San Diego Michael McCullough, autor del libro de próxima aparición “Kindness of Strangers” (La generosidad de los extraños).

Los científicos se están enfocando en la investigación de la generosidad humana y lo que han comprobado hasta ahora habla muy bien de nosotros.

“La generosidad es mucho más vieja que la religión. Y parece ser algo universal”, dijo el antropólogo de la Universidad de Oxford Oliver Curry, director de investigaciones de Kindlab. “La principal razón por la que la gente es generosa es que somos animales sociales”.

Valoramos la generosidad por encima de cualquier otro valor. Cuando los científicos agruparon los valores en diez categorías y le preguntaron a la gente cuál era más importante, la benevolencia y la generosidad quedaron primeros, superando el hedonismo, una vida emocionante, la creatividad, la ambición, la tradición, la seguridad, la obediencia, la búsqueda de justicia social y de poder, de acuerdo con el psicólogo de la Universidad de Londres Anat Bardi, quien estudia los sistemas de valores.

“Somos generosos porque, en las circunstancias apropiadas, nos beneficiaremos de esa generosidad”, dijo Curry, el experto de Oxford.

En lo que respecta a la supervivencia de la especie, “la generosidad rinde dividendos, lo mismo que la amabilidad”, según el antropólogo de la Universidad de Duke Brian Hare, autor del nuevo libro “Survival of the Friendliest” (Supervivencia de los más amables).

La generosidad y la cooperación funcionan bien con muchas especies, ya sea bacterias, flores o nuestros amigos primates, los bonobos. Cuantos más amigos tengas, más individuos puedes ayudar y más exitoso serás, dijo Hare.

Hare, quien estudia a los primates, compara a los chimpancés, que atacan a los extraños, con los bonobos, que los ayudan. Dijo que los bonobos machos tienen mucha más facilidad para apearse que los chimpancés machos.

McCullough considera que los bonobos son más bien la excepción que la regla. La mayoría de los animales no son generosos ni amables con los extraños. Según él, este es uno de los rasgos que más nos diferencian de las otras especies. Y ello obedece a que los humanos pueden razonar, explicó.

Los humanos se dan cuenta de que no hay mucha diferencia entre nuestros parientes cercanos y los extraños, y que algún día los extraños pueden ayudarnos si somos generosos con ellos, indicó McCullough.

La capacidad de razonar “es el ingrediente secreto, que explica por qué donamos sangre cuando hay desastres” y por qué la mayoría de los países desarrollados invierten al menos el 20% de su dinero en programas sociales, como vivienda y educación, señaló McCullough.

Hare, el experto de Duke, pone como ejemplo a las osas para comprender la evolución y la biología de la generosidad y su lado opuesto, la agresividad. Dice que hay estudios que indican que ciertas áreas del cerebro son activadas o inhibidas por la actividad emocional. Esos mismos sectores nos permiten querer y proteger, y también deshumanizar y excluir.

Cuando una osa alimenta y atiende a sus cachorros, se activan estas áreas y le permiten ser generosa y amorosa, según Hare. Pero si alguien se acerca, desencadena otros mecanismos de defensa en los mismos sectores y la osa puede tornarse agresiva y peligrosa.

Hare observa esto en los humanos. Hay personas que son generosas con la familia y los amigos, pero cuando se sienten amenazados por desconocidos se enojan. Las divisiones en el mundo actual serían un ejemplo de ello.

“Los grupos más aislados son más proclives a sentirse amenazados por otros y a deshumanizarlos”, manifestó. “Y eso abre las puertas a la crueldad”.

En términos generales, no obstante, nuestros cuerpos no están programados para ser amables, aunque sí nos recompensan si somos generosos, dicen los científicos.

“Un acto de generosidad nos hace felices y la felicidad te impulsa a hacer actos de generosidad”, dijo el economista Richard Layard, quien estudia la felicidad en la School of Economics de Londres y es autor del nuevo libro “Can We Be Happier?” (¿Podemos ser más felices?).

La profesora de psicología de la Universidad de California de Riverside Sonja Lyubomirsky puso ese concepto a prueba varias veces a lo largo de 20 años y siempre comprobó que la gente se siente mejor cuando es generosa con los demás.

“Los gestos de generosidad son algo muy fuerte”, dijo Lyubomirsky.

Curry, el experto de Oxford, analizó ensayos como el de Lyubomirsky y encontró al menos 27 estudios que llegan a la misma conclusión: Ser generoso hace que la gente se sienta mejor.