

LAS RAÍCES DEL ALTRUISMO

Jorge MOLL

Las personas sacrifican comúnmente ventajas materiales para apoyar determinados objetivos sociales, o bien para impedir que se realicen otros. Las ideas abstractas, como las ideas o convicciones propias, pueden constituir motivos de actuaciones importantes. La colaboración con fines benéficos es un buen ejemplo.

Nosotros investigamos en un experimento cuáles eran las regiones cerebrales que intervenían en tales decisiones altruistas. Determinamos la actividad cerebral de voluntarios que podían elegir si querían o no contribuir con una organización de utilidad pública. En algunos casos, la contribución llevaba aparejados algunos costes complementarios, en otros lo que costaba dinero era el no contribuir. Las organizaciones a las que se dirigía el apoyo perseguían fines muy dispares, desde el apoyo al aborto a hasta la protección de la vida de los nonatos, con lo cual podía programarse de antemano unas veces la aprobación y otras el rechazo de los participantes.

Las decisiones a favor del apoyo conducen a una activación de la red de la recompensa en el cerebro. Complementariamente entra en acción otra región, el área subgenual. Esta zona desempeña un papel clave para controlar otras estructuras cerebrales (verbigracia, determinadas partes del hipotálamo) y para regular la secreción de transmisores hormonales, como la oxitocina y la vasopresina, sustancias de las que se sabe que influyen en el establecimiento de relaciones sociales interhumanas.

En el caso de que el apoyo o la oposición se encontrasen unidos con determinados costes, entonces se ponía también en acción de una forma manifiesta la corteza prefrontal. Además esta activación dependía de la cuantía en que los voluntarios vivían comprometidos con fines benéficos. Esa secuencia apoya la teoría de que la corteza prefrontal resulta determinante para nuestro comportamiento social. Por el contrario la decisión de denegar la solicitud de apoyo se encuentra unida con una fuerte activación de la corteza orbitofrontal, activación que es independiente de si esta decisión lleva aparejadas pérdidas financieras o no. De esta región cerebral se conocía su vinculación con emociones negativas (el enfado o la repugnancia), lo que concuerda con los informes dados por los voluntarios sobre sus propios sentimientos.

Nuestros resultados ponen, pues, de relieve que el altruismo humano se basa sobre los sistemas neuronales generales de la recompensa y de la relación social, comunes a todos los mamíferos. Sin embargo, la observación de principios morales abstractos requiere, además, un cerebro frontal humano altamente desarrollado.

© J. Moll et al.: 'Human Fronto-Mesolimbic Networks Guide Decisions About Charitable Donations'. En Proceedings of the National Academy of Sciences, p. 15.623-15.628, octubre de 2006