



Tribuna

David Bueno i Torrens. Professor i investigador de genètica i divulgador de la ciència

Empatia o reciprocitat?

Rere les nostres accions sempre hi ha un motiu, o si més no això és el que ens agrada pensar. Per exemple, quan ajudem una persona, ¿ho fem per generositat empàtica o perquè esperem que algun dia ens ho retorni com a reciprocitat social? A vegades no ho sabem o no en som conscients ni nosaltres mateixos, però resulta que el cervell ho distingeix ben clarament. Un equip de recerca format per investigadors suïssos, japonesos i coreans ha desenvolupat una tècnica que permet distingir els motius subjacents a alguns dels nostres comportaments, concretament els que qualifiquem genèricament d'altruïstes. El cervell humà continua sent un gran desconegut, però poc a poc anem descobrint els seus secrets. I n'hi ha que fan meditar sobre el significat de la mateixa condició humana. Què és més *humà*, la generositat empàtica o la reciprocitat social?

US EXPLICO BREUMENT l'experiment, perquè és enginyós. Van agafar un grup de voluntaris. A la meitat els van mostrar un vídeo on suposadament una persona rebia descàrregues elèctriques com a part d'un experiment científic –era una ficció–, i des-

prés els feien cooperar en un joc d'atzar amb aquesta persona per aconseguir una recompensa econòmica. Als altres voluntaris, en canvi, els van fer observar com una persona desconeguda donava diners als experimentadors per evitar que ells rebessin la descàrrega elèctrica. I després també els feien cooperar amb el mateix tipus de joc. En ambdós casos, el comportament dels voluntaris va ser el mateix: sacrificar part dels seus guanys per afavorir el company de joc. Però els motius havien de ser, en principi, diferents.

“Què és més ‘humà’, la generositat empàtica o la reciprocitat social?”

EN EL PRIMER CAS ERA ÚNICAMENT per empatia, pel fet d'haver vist com l'altra persona rebia una descàrrega elèctrica. En el segon cas era per reciprocitat, atès que primer havien observat com l'altra persona perdia part dels seus diners per evitar que ells, uns desconeguts, rebessin una descàrrega i per tant creien que l'havien de recompensar. Doncs bé, a nivell d'activació de xarxes neurals, aquesta diferència implica àrees diferents del cervell, malgrat que al final la decisió presa sigui la mateixa –afavorir econòmicament el company de joc.

LA GRÀCIA D'AQUEST RESULTAT, però, va més enllà, perquè prèviament havien passat uns tests psicològics als voluntaris per distingir entre els que mostraven un estil cognitiu més *egoista* o alternativament més *prosocial*. Doncs bé, malgrat semblava que hauria de ser al contrari, els egoistes eren molt més generosos quan responien per empatia i els prosocials ho eren més quan responien per reciprocitat. Potser la sociabilitat es basa en això, en la reciprocitat pels favors rebuts. I l'empatia? Segons els autors, seria una conducta més primària, més bàsica, més *animal*.