

Perspectivas filosóficas, psicológicas, sociológicas y biológicas para crear una cultura de filantropía en la educación*

Astrid Díaz Rivera

Tania García Ramos

RESUMEN

Desde hace alrededor de una década, y particularmente en el contexto deficitario actual, ha tomado pertinencia el desarrollo de una cultura de filantropía para la educación en la Universidad de Puerto Rico (UPR). Este artículo es una propuesta conceptual para la creación de dicho movimiento, integrando diversas perspectivas filosóficas, psicológicas, sociológicas y biológicas. La interrelación de la filantropía y el altruismo condujo a analizar, en cada óptica, los factores que motivan la acción de donar o apoyar. Las autoras recomiendan que estos puntos de vista y los factores mencionados se tomen en consideración en la creación de esta cultura, y la elaboración de un plan estratégico congruente que pueda implantarse en una institución de educación superior como la UPR.

Descriptores: altruismo, educación, filantropía, interdisciplinariedad, Universidad de Puerto Rico

ABSTRACT

Since the last decade and particularly in the context of the current fiscal deficit, the pertinence of creating a culture of philanthropy in education has been emphasized at the University of Puerto Rico (UPR). This article is a conceptual proposal to create a culture of philanthropy in education integrating philosophical, psychological, sociological and biological perspectives. The interrelation of philanthropy and altruism conducted the analysis in each perspective of the motivational factors in the act of donating or providing

support. The authors recommend that these perspectives and the factors mentioned above should be considered in the creation of this culture and the elaboration of a congruent strategic plan that could be implemented in a higher education institution like the UPR.

Keywords: altruism, education, interdisciplinary, philanthropy, University of Puerto Rico

Introducción

Desde hace alrededor de una década, y en particular en el contexto deficitario actual, ha tomado pertinencia el desarrollo de una cultura de filantropía para la educación en la Universidad de Puerto Rico. Sin embargo, la manera en que algunos directivos¹ de la institución han conceptualizado el término, como se demuestra en la cita que presentamos a continuación, pretenden alejarla del altruismo, perspectiva que discutiremos más adelante para comprender, no solo elementos teóricos, sino los factores que motivan la acción de donar:

La Universidad de Puerto Rico (UPR) está tratando de impulsar una cultura de filantropía manteniendo la definición de esta alejada del *altruismo misericordioso*, más bien fomenta una filantropía de lealtad social y orgullo institucional. Esa es la cultura que tenemos que generar y esa es la cultura de filantropía que Puerto Rico y la UPR necesitan (García Padilla, 2003, p. 4, énfasis añadido).

Este artículo es una propuesta conceptual para crear una cultura de filantropía en la educación integrando diversas perspectivas filosóficas, psicológicas, sociológicas y biológicas.

Definimos *filantropía en la educación* como el compromiso con la educación formal demostrado mediante la acción de donar en dinero o género a una institución de educación superior o escuela². La cultura de filantropía en la educación es la tradición hacer la donación a través de un periodo constante de tiempo, el cual puede extenderse desde varios años hasta décadas, o pasar de generación en generación. Para lograr esta propuesta, elaboramos los siguientes objetivos: (1) analizar algunas perspectivas filosóficas, psicológicas, sociológicas y biológicas sobre los factores que motivan la acción de donar; (2) sintetizar los principios que fundamentan los factores que promueven dicha acción; (3) integrar estas visiones para construir un acercamiento interdisciplinario sobre una cultura de filantropía en la educación.

Emprendimos la tarea de analizar e integrar estos puntos de vista, ya que no encontramos estudios o acercamientos que abordaran la creación de una cultura de filantropía en contextos educativos. La interrelación entre filantropía y altruismo nos condujo a examinar, para cada uno de dichos aspectos, los factores que motivan a donar o apoyar. Al finalizar el análisis, ofrecemos una síntesis que, a su vez, integramos en las conclusiones del artículo. Recomendamos que las perspectivas analizadas se tomen en consideración en la creación de una cultura de filantropía en la educación y la elaboración de un plan estratégico congruente con ella, que pueda implantarse en una institución como la Universidad de Puerto Rico (UPR).

Interrogantes y planteamiento del problema

Para generar una cultura de filantropía en la educación, elaboramos las siguientes preguntas de estudio. Primero, ¿cuáles perspectivas filosóficas, psicológicas, sociológicas y biológicas deben considerarse en la creación de una cultura de filantropía en la educación? Luego, ¿qué factores motivan al ser humano a la acción de donar?

Según nuestro punto de vista, desarrollar una cultura de filantropía en la UPR significaría, en cierta medida, transformar la filosofía organizacional que ha sostenido a esta institución por más de cien años. Desde este acercamiento, la gestación de dicha cultura debe abordarse con una visión integral, que incorpore factores filosóficos, sociológicos, psicológicos y biológicos de la acción de donar. Por lo tanto, es difícil que pueda lograrse desde una visión que limita la filantropía al establecimiento *a priori* de estrategias o campañas de recaudación de fondos, sin explorar los fundamentos, valores, motivos y opiniones de los sujetos que participan. Partiendo de esta información, se podrían establecer las estrategias que posibiliten el desarrollo e implantación de esa cultura de filantropía.

Trasfondo y justificación

La importancia de generar una cultura de filantropía para la educación en la UPR es cada vez más pertinente, en la medida en que el gobierno de Puerto Rico confronta una aguda crisis fiscal. En las recomendaciones del Informe al Gobernador del Consejo Asesor de Reconstrucción Económica y Fiscal (2009) se indica que el gobierno debe revisar la fórmula que se utiliza para asignar fondos a la UPR y se excluya a la institución de los ingresos adicionales que provienen de las medidas recomendadas (p. 33). Lo anterior ha representado una reducción de

ingresos del Fondo General, del cual se dedica un 9.6 por ciento a la universidad. Como consecuencia, el presupuesto de la UPR ha merchado de manera considerable en los siguientes años fiscales, específicamente \$86 millones para el 2010, \$114 millones para el 2011, \$95 millones para el 2012 y \$81 millones para el 2013.

La débil salud fiscal del gobierno se puso en evidencia durante los primeros meses del 2006, cuando el gobernador de turno optó por cerrar algunas agencias públicas durante dos semanas (Hernández Cabiya, 2006). El ex presidente de la Junta de Directores del Banco Gubernamental de Fomento, Alfredo Salazar, expresó su preocupación ante esta situación y manifestó que existía un déficit estructural y un gasto público descontrolado (Díaz-Román, 2006, p. 4). Las entidades calificadoras de crédito, Moody's y Standard & Poor, emitieron una advertencia con implicaciones negativas para los bonos de Puerto Rico. Si estas entidades hubieran decidido reducir los bonos a "chatarra", dicha acción hubiera tenido graves implicaciones para la inversión pública que se sustenta en los mismos, la cual es un fuerte estímulo en la economía del país (Díaz-Román, 2006, p. 4).

El Departamento de Educación fue una de las agencias que sufrió el cierre del gobierno debido a la crisis económica y política. Esta última fue provocada, en parte, por la falta de voluntad del ejecutivo y la legislatura para llegar a un acuerdo que resultara en la aprobación de una reforma contributiva y fiscal para estabilizar las finanzas públicas. El cierre del Departamento de Educación produjo la impresión de que la educación no era (ni es) prioridad para el gobierno de Puerto Rico. ¿Cómo este cierre incide en la situación actual de la UPR?

Si examinamos las fuentes de ingresos de la UPR, encontramos que esta recibe aportaciones por medio de dos fuentes principales: por un lado, un 9.6 por ciento de los ingresos anuales del Fondo General del Estado Libre Asociado y, por el otro, el cobro de derechos de matrícula. Dado que el gobierno atraviesa por una crisis fiscal, la cual conllevó tomar las medidas antes descritas, esto significa que los ingresos que recibe la UPR pudieran reducirse de manera considerable, como hemos visto, conforme a las disposiciones de la Ley Número 2 del 20 de enero de 1966³.

Para fortalecer la salud fiscal universitaria y reducir los riesgos de la dependencia gubernamental, la UPR presentó un plan estratégico con el que se propone involucrar, de forma directa, a sus ex alumnos en el impulso de una tercera fuente de ingresos: el fondo dotal (García Padilla, 2003). En el documento "Diez para la Década" (2006), se pro-

pone un vínculo sostenido con el estudiante desde el momento de su reclutamiento hasta que es egresado, cuando es posible que tenga la capacidad económica para apoyar a su alma máter. Sin embargo, al examinar la estrategia propuesta para involucrar a los ex-alumnos surgen varias interrogantes. Primero, ¿cuán efectivo será este plan si no contempla las motivaciones de los sujetos para donar?, y segundo, ¿cuán efectivo será si no considera las percepciones de los alumnos y ex alumnos hacia la acción de donar? Para abordar la primera pregunta, construiremos una propuesta conceptual interdisciplinaria, en la cual integraremos algunos aspectos filosóficos, psicológicos, sociológicos y biológicos para la gestación de una cultura de filantropía en la educación. Trataremos la segunda —la cual fue el objeto de la investigación doctoral de Astrid Díaz-Rivera (2009)⁴— en un próximo artículo.

A continuación, discutimos los argumentos que presentan varios autores sobre la filantropía, el altruismo y las motivaciones hacia la acción de donar o apoyar.

Filantropía y altruismo

El concepto de filantropía se define, en su forma más amplia, como *el amor al género humano* (Diccionario de la Real Academia Española, 2001). La raíz de esta palabra es griega y define al filántropo como *aquel que se da en beneficio de los demás*. Altruismo, por su parte, es *la diligencia en procurar el bien ajeno, aun a costa del propio* (Diccionario de la Real Academia Española, 2001). Es a Augusto Comte, padre de la filosofía positivista, a quien se le acreditó el concepto de altruismo, definido como *la conducta social que es el resultado de una expresión de un deseo desinteresado de ayudar a otros* (Comte, 1875). En este sentido, el altruista sería aquel sujeto cuya *acción demuestra la finalidad desinteresada de apoyar a otros*. Estas definiciones coinciden con la de Sorokin (1948) y Batson (1991), quienes estudiaron los elementos que incidían en la conducta de apoyar a otros, así como en el acto de donar. Sorokin (1948) definió el altruismo como *un acto de amor*; Batson (1991) definió al altruista como la persona que tiene *un estado de motivación cuya meta ulterior es aumentar el bienestar del otro*.

Al analizar las definiciones, encontramos una gran congruencia entre ambos pares de términos. La filantropía es *el amor al género humano*, y el altruismo es *un acto de amor*. De un modo similar, el filántropo es *el que se da en beneficio de los demás*, y el altruista es quien tiene *un estado de motivación cuya meta ulterior es aumentar el bienestar del otro*.

El acercamiento psicosocial de Batson (1991) trabaja el altruismo desde las motivaciones de los sujetos a contribuir, apoyar o donar su dinero o tiempo a otros. Esta es una de las aproximaciones que cobra pertinencia al gestar una cultura de filantropía en la educación. Algunas de las interrogantes que aborda este autor y que debemos tomar en cuenta son: ¿qué motiva a los sujetos a donar?, ¿existen metas que propician la acción de donar? y ¿el beneficio de los otros motiva en realidad la acción de donar? Batson integró tres componentes que abordan estas preguntas en su definición de altruista: un estado motivador, la meta ulterior y el aumento del bienestar de otros. El autor definió el primero como una energía, o fuerza, del sujeto. La motivación, en este caso, estaba dirigida a una meta. Según él, las metas motivadoras tienen cinco características: primero, existe una fuerza de alguna magnitud; segundo, encamina al sujeto a la meta; tercero, de existir obstáculos que impidan el acceso directo a la meta, deben identificarse rutas alternas para alcanzarla; cuarto, la fuerza desaparece cuando se alcanza la meta, y quinto, el objetivo de alcanzar la meta es para ser agradable o agrandar a otros, lo cual puede ser congruente con el hedonismo psicológico.

Batson (1991) señaló la meta ulterior como el fin, es decir, la razón de su fuerza, no una meta intermedia. Si el sujeto alcanzaba la meta ulterior sin tener que pasar por metas (rutas) intermedias, entonces la fuerza motivadora desaparecería y el sujeto sentirá una sensación placentera al haberla logrado. Para este, la meta ulterior de la motivación altruista es aumentar el bienestar de otros.

Un punto de discusión en las publicaciones sobre el altruismo se revela en lo que puntualizan Batson (1991) y Sorokin (1948) en sus respectivas definiciones. Como vimos, el primero se centra en el estado motivador del sujeto, que conduce a la meta ulterior en beneficio de los otros, y el segundo fijó el altruismo como un *acto de amor*. Al visualizar el altruismo de manera desinteresada, Sorokin (1948) distinguió, de forma dicotómica, la conducta altruista de la egoísta. Esta dicotomía se refleja cuando reconoce lo sublime de un acto de altruismo y lo insensible de un acto de egoísmo.⁵ Para este autor, el altruismo integra los elementos del amor y la generosidad. El altruismo real comienza cuando se trasciende lo mínimo, cuando un sujeto sacrifica, con libertad, sus intereses personales a favor del bienestar de otro (Sorokin, 1948). El altruismo es genuino también en su motivación; las acciones altruistas se llevan a cabo de manera independiente de consideraciones de placer o utilidad (Sorokin, 1948).

Aquí puede observarse un punto de contraste entre el enfoque de Batson (1991) y el de Sorokin (1948). Mientras que para el primero (1991) al altruista lo mueve un estado de motivación hacia una meta ulterior, para el segundo (1948), este toma acción basado en la emoción del amor y la generosidad. Es importante conciliar, sin embargo, que el estado de motivación puede estar fundamentado en el amor y la generosidad, y la meta ulterior, en ambos enfoques, es el beneficio a los demás.

Puntualizamos que, sobre todo para Sorokin (1948), cuando las acciones altruistas se llevan a cabo con libertad por el motivo mismo del acto altruista, se constituye un acto altruista genuino, mientras que, cuando se llevan a cabo por motivo de placer o utilidad —es decir, no por el propio valor del acto altruista—, se les conoce como formas de altruismo no genuino. Entendemos que, aun cuando, en el altruismo, se experimenta algún placer y utilidad, esto no constituye la razón de ser del acto propiamente. Por lo general, los actos altruistas se llevan a cabo aun cuando algún sufrimiento o desventaja ocurre para quien lo lleva a cabo.

Respecto al sufrimiento, sacrificio o beneficio propio, Batson (1991) señaló que no es necesario que el altruismo implique un sacrificio personal. De hecho, puede implicar un beneficio propio, aunque la satisfacción personal no sea la meta ulterior. En contraste, algunos psicólogos citados por este autor han definido el altruismo como una acción que requiere sacrificio (Campbell, 1975, 1978; Hattfield, Walster & Pillavin, 1978; Krebs, 1970, 1982; Midlarsky, 1968, y Wispé, 1978, citados en Batson, 1991). Es típico que quienes proponen este razonamiento, ofrezcan ejemplos de héroes y mártires, cuyos costos de apoyar son muy altos, incluyendo la pérdida de la vida.

De acuerdo con Batson (1991), existen dos problemas con esta exposición. Primero, apenas cuestiona la motivación del acto “altruista”, ni sus consecuencias. Segundo, parece ser que, mientras más alto sea el costo (o sacrificio) de quien ofrece apoyo, más altruista es el acto. La definición basada en el autosacrificio, o sacrificio personal, de quien apoya no cuestiona el supuesto de que su beneficio personal aumenta según aumenta el costo. El beneficio o recompensa personal debe ser alta cuando el costo o sacrificio es igualmente alto.

Batson (1991) entiende que cuestionar los motivos de una persona que arriesga la vida por otra o que muere tratando de salvarla puede ser mal visto; sin embargo, si nos interesa comprender por qué los sujetos apoyan a otros, este examen es necesario. Debemos admitir que, bajo

escrutinio, el héroe o la heroína podría actuar de esa manera para evitar culpas o ganar prestigio y estima, o quizás porque no midió la seriedad de la situación. De acuerdo con Batson (1991), estos dos problemas revelan la importancia de puntualizar en el beneficio de otros para definir el altruismo, en vez del costo para quien ofrece el apoyo.

A modo de síntesis, las conductas altruistas pueden variar en cuanto a intensidad y en relación con la amplitud del campo de aplicación. El alcance de un acto altruista puede variar desde un término inmediato o corto, hasta periodos de mediano o largo plazos, como sería la creación de una cultura de filantropía de la educación. La intensidad del altruismo puede variar desde la inmediatez de un acto simple de simpatía, hasta la creación de un proyecto de mayor alcance. Ambos pueden ser motivados por la expectativa de beneficio propio o a los otros, y desde la emoción genuina del amor.

La empatía: una fuente de motivación altruista

Batson y Coke (1981) puntualizan en la contestación a las interrogantes: ¿por qué apoyarías? o ¿qué te mueve a apoyar? Su respuesta es que la emoción de la empatía puede guiar la motivación del apoyo. Estos investigadores sugieren que, en ocasiones, observar el estrés de otros tiende a producir una respuesta fisiológica vicaria en el observador, la cual, a su vez, podría ser un detonador para generar el deseo de apoyar.

Antes de entrar en las consideraciones de si la empatía motiva acciones verdaderamente altruistas o filantrópicas, es importante presentar la proposición de Batson y Coke (1981), quienes la definieron como la emoción de un sujeto motivada por y congruente con el bienestar percibido para otro individuo. También ha sido tratada como una respuesta emocional en la que una persona se identifica con las emociones de otra. Sin embargo, estos autores prefirieron centrar su definición en la percepción del bienestar, en lugar de la respuesta emocional. Dicha acepción, a la cual nos suscribimos las autoras de este artículo, se sustenta en que las emociones del otro no siempre pueden ser evidenciadas. Por ejemplo, cuando una persona está en estado inconsciente, su bienestar no se reflejaría en su estado emocional. En este caso, coincidimos con Batson y Coke (1981), al afirmar que sentir compasión por la persona inconsciente debe ser incluida en la definición de empatía.

Por otra parte, Hoffman (1981) defiende la postura de incluir la empatía como un motivo altruista y critica la visión doctrinaria de la psicología de atribuirle razones egoístas al altruismo. Según mani-

fiesta, aunque la prueba empírica para esto último no ha avanzado, existe la posibilidad de que, al observar una acción humana que parece ser ocasionada por el bien del otro, se le adjudiquen causas egoístas, ocultas o inconscientes. En su opinión, existe evidencia que sugiere que los seres humanos tienen motivos independientes para apoyar a otros (Hoffman, 1981). De hecho, resulta interesante que este autor demostrara que la mayor parte de las personas de diversas edades tienden a apoyar a otros cuando se encuentran en situaciones de apuro o peligro, en particular cuando no hay testigos. Si la razón para apoyar fuera egoísta (en el sentido egocéntrico o de alimentación del ego), se esperaría que los sujetos estuvieran menos dispuestos a ayudar cuando no hubiera testigos, y más dispuestos a ayudar cuando los hubiera para ganar aprobación social. Sin embargo, Hoffman (1981) encontró lo opuesto. Por lo tanto, lo anterior sugiere que la necesidad de aprobación social no es el motivo típico o principal para apoyar a otros. Este acercamiento nos parece razonable, y compartimos dicha visión del altruismo, que se distancia de una meta ulterior egoísta y de aprobación social.

La empatía puede resumirse en dos categorías: como el ser consciente de los estados de ánimo de otras personas (pensamientos, sentimientos, percepciones, intenciones) y como una respuesta vicaria por los demás, o una respuesta afectiva por la situación de otros. Hoffman (1983) tiene particular interés en la empatía como *respuesta vicaria* y propuso seis modos distintos en que se evoca, según la intensidad de la percepción y la intensidad cognoscitiva.

Primero, la *reacción circular primaria y el recién nacido*. Se refiere al hecho de que los infantes lloran cuando escuchan el llanto de otros. Simmer (según citado en Hoffman, 1983) realizó el primer estudio controlado llevado a cabo acerca de este llanto reactivo, y encontró que infantes de dos a tres días de nacidos lloraban al escuchar el llanto de otros. También estableció que dicho llanto no correspondía a un estímulo físico, toda vez que el infante no lloraba con la misma intensidad cuando se le presentaban sonidos no humanos con el mismo volumen. Lo anterior da la impresión de que existe algo que no es placentero (o agradable) en el llanto de un infante. Nadie conoce las razones para esta reacción, pero Hoffman (1983) sugirió tres posibles explicaciones: primeramente, que es innato; luego, que es una reacción primaria circular, porque el niño no puede reconocer la diferencia entre su llanto y el ajeno, de manera que escucha a otro pequeño y lo interpreta como propio, y finalmente, que el sonido del infante llorando se asocia con

situaciones propias pasadas (quizás al nacimiento), y en consecuencia, el sonido del llanto de un bebé sirve como estímulo para la respuesta al llanto de otro infante.

Segundo, *el condicionamiento clásico*. Requiere de la capacidad de percibir; por lo tanto, aparece un poco más tarde en el desarrollo que el llanto reactivo del recién nacido. Este tipo de condicionamiento clásico resulta de la experiencia de observar la angustia de otros, al mismo tiempo que se experimenta una experiencia directa de angustia. El resultado es que lo que observamos en otros para identificar la angustia se convierte en estímulo condicionado que evoca sentimientos de angustia en el observador.

Tercero, la *asociación directa*. Cuando observamos que alguien experimenta una emoción, en expresión facial, postura, voz o de otra manera que nos recuerde situaciones propias en las que experimentamos tal emoción. Esto puede evocar una emoción similar en nosotros.

Cuarto, *la mímica*. Este modo de explicar la empatía, propuesto por Lipps (según citado en Hoffman, 1983), establece que esta es una respuesta innata a las expresiones de emoción de otras personas. En este sentido, la empatía se resume en dos pasos: primero, el observador imita a otra persona con movimientos en la expresión facial y su postura (mímica motora), y segundo, el observador crea una *kinestecia* (movimiento) interno. En este sentido contribuye a que el observador u observadora comprenda y sienta la emoción del sujeto observado.

Quinto, *la asociación simbólica*. Este modo, como el tercero, está basado en la asociación entre la angustia del sujeto observado y las experiencias de angustia del observador. En este caso, la angustia de la víctima evoca empatía no por su expresividad física, sino porque expresa su sentimiento. El observador puede responder con empatía al ver una foto de un sujeto que enfrenta una situación emocional difícil, o al leer una carta o escuchar a alguien al hablar de un suceso.

Sexto, *tomar el rol de otro (role taking)*. Este es el más avanzado en las etapas de desarrollo. Se refiere a que la persona puede imaginar cómo se sentiría si estuviera en la situación de otro.

Por lo antes expuesto, Batson y Coke (1981) coinciden en que existe clara evidencia de que la empatía puede ser generadora del apoyo a otros. Sin embargo, hacen distinciones entre el egoísmo y el altruismo, que discutiremos a continuación. Aunque coincidimos con Batson y Coke (1981) y Hoffman (1981), al afirmar que la empatía puede guiar un acto altruista, es importante tomar en consideración estas distinciones al construir una cultura de filantropía hacia la educación. El

altruismo motivado por la empatía con el bienestar del otro debe integrarse a la construcción de una cultura de filantropía para la educación en la UPR.

Distinciones y relaciones entre el egoísmo y altruismo

Batson y Coke (1981) hacen unas distinciones entre las motivaciones egoístas y altruistas para apoyar. Las motivaciones de una persona son egoístas cuando esta brinda su apoyo por un deseo de ganancia personal (por ejemplo, una compensación material, alabanza, o elevar su autoestima) o por el deseo de evitar un dolor personal (por ejemplo, un castigo, culpa o vergüenza). Es decir, que el apoyo motivado por egoísmo está dirigido a la meta de aumentar el bienestar de quien apoya. En contraste, la motivación del sujeto que ofrece apoyo es altruista en el grado en que su deseo tiene el fin de aumentar el *beneficio de la persona en necesidad*, o *reducir el desasosiego del otro*. En este sentido, tanto Batson y Coke (1981), como Batson (1991) coinciden en el apoyo motivado por el altruismo para *aumentar el bienestar del otro*.

La distinción entre el egoísmo y altruismo destaca tres aspectos: primero, puede haber razones tanto egoístas como altruistas para el apoyo; por lo tanto, la motivación puede tener componentes de altruismo y egoísmo. Segundo, lo que, en última instancia, distingue un acto altruista es el propósito o la meta ulterior. Tercero, aumentar el bienestar de otros es necesario y suficiente para cumplir una meta altruista. Esto significa que, en una conducta altruista, aun cuando el bienestar propio de quien apoya puede aumentar (puede producir sentimientos de satisfacción o alivio), la ganancia o beneficio personal no es la intención ni la meta ulterior. Este punto de vista es congruente con la postura de Hoffman (1981), quien reconoce que, si bien quienes apoyan se sienten bien luego de la acción, tener sentimientos de satisfacción después del hecho no significa que haya actuado solo con dicho propósito.

Si se experimenta un sentimiento de satisfacción como resultado de una acción tomada por empatía, entonces ese sentimiento no puede utilizarse para justificar que, junto con la empatía, subyace un fin egoísta (de satisfacción propia). De acuerdo con Hoffman (1981), la empatía tiene ciertas dimensiones que hemos esbozado y que la enmarcan como motivo altruista. En primer lugar, es impulsada por la emoción de desamparo o infortunio del otro, y no por la propia. En segundo lugar, la meta principal de la acción es apoyar al otro, y no a sí mismo. Tercero, el potencial de gratificación del que apoya depende de

tomar acción para aliviar al otro. Por estas razones, Hoffman (1981), encontró que es más apropiado designar los sentimientos de empatía como motivos altruistas, quizás con unos componentes *cuasi-egoístas*, que agruparlos en motivos egoístas, como las ganancias materiales y la aprobación social.

¿Por qué y en qué circunstancias las personas realizan actos de altruismo? ¿Qué puede hacerse para disminuir la indiferencia y aumentar el altruismo? Según Myers (2000), el altruismo es la complacencia en el bien ajeno sin interés consciente en el beneficio propio. Así, es congruente con Hoffman (1981), al criticar las razones egoístas que guían el altruismo. Para Myers (2000) una persona altruista es desinteresada y servicial, incluso cuando no se le ofrece un beneficio a cambio, ni lo espera. Hoffman (1981) propone que en el altruismo puede haber motivaciones personales y placenteras. Otros autores como Myers (2000), Monroe (1998) y el mismo Hoffman (1981) plantean que existe también el altruismo genuino, sin que, por necesidad, medie una motivación o fin de gratificación personal alguna.

Las autoras coincidimos con las motivaciones de la empatía como fuente que guía el altruismo; sin embargo, reconocemos que pueden existir unos componentes “cuasi egoístas”, que Hoffman en particular plantea por la satisfacción que siente quien apoya cuando alcanza la meta ulterior en beneficio del otro. Al construir una propuesta conceptual de filantropía en la educación, es necesario integrar la empatía como fuente de motivación en la acción de donar, y también la sensación de satisfacción *cuasi-egoísta* de quien apoya.

Tres perspectivas teóricas de Myers: el intercambio social, las normas sociales y la psicología evolucionista

Myers (2000) hace una distinción filosófica del altruismo en la que integra perspectivas de la psicología social, la sociología y la biología. Para abordar cada una, incluye los siguientes acercamientos respectivos: el intercambio social, las normas sociales y la psicología evolucionista. Como veremos, los acercamientos del intercambio social y las normas sociales de la psicología social y la sociología, respectivamente, convergen en sus aproximaciones teóricas al estudio del altruismo. Aunque Myers vincula el acercamiento de la psicología evolucionista a las anteriores, esta aproximación es debatible, al integrar el análisis de Lewontin, Rose y Kamin (1984).

La interpretación que hace Myers (2000) del intercambio social propone que las interacciones humanas son transacciones que tienen

el fin de maximizar las gratificaciones y minimizar los costos para sí. Según este, dichas interacciones están guiadas por una “economía social”, en la que, no solo intercambiamos bienes materiales, como el dinero, sino también bienes sociales, como el amor, el servicio, la información y la posición social. Al hacerlo, utilizamos la estrategia de minimizar los costos y maximizar las recompensas. Las retribuciones que motivan el apoyo pueden ser externas o internas⁶. En esta perspectiva, la empatía es la motivación interna que provoca la acción y, por lo tanto, la fuente del altruismo genuino. Al sentir empatía nos enfocamos en el malestar del que padece y nos identificamos con él (Myers, 2000).

La aproximación de este autor acerca de las normas sociales plantea que, con frecuencia, apoyamos a los demás simplemente porque algo o alguien nos dice que tenemos que hacerlo. Las normas sociales son expectativas que prescriben el comportamiento apropiado, el deber ser de nuestras vidas (Myers, 2000). Dos normas sociales que motivan el altruismo son: *la norma de la reciprocidad* y *la norma de la responsabilidad social*. La primera se refiere a la expectativa de que debemos corresponder a las personas que nos ayudan, apoyándolas, no perjudicándolas. Esta norma nos recuerda que debemos hacer un balance entre dar y recibir. Recibir sin dar a cambio viola la norma de la reciprocidad (Myers, 2000). La segunda —la responsabilidad social— se refiere a la creencia de que se debe apoyar a quienes necesitan ayuda sin tener en cuenta futuros intercambios. Por ejemplo, cuando asistimos a las personas que son dependientes o incapaces de corresponder, como los niños, los empobrecidos, los discapacitados y otros que sabemos que son incapaces de devolver tanto como reciben, estamos guiados por esta norma (Myers, 2000).

Según el acercamiento de la psicología evolucionista presentado por Myers, existen tres vías evolutivas para explicar el altruismo: *el parentesco*, *la reciprocidad* y *la manipulación de otros* para que actúen de manera altruista. En la *protección de los parientes*, de acuerdo con esta interpretación de la teoría de Darwin, los progenitores tienen predisposición genética para cuidar de sus crías y preservar los genes. Sin embargo, también encontramos formas de altruismo o predisposición para cuidar a los familiares. Por lo tanto, el cuidado de los padres hacia sus hijos y viceversa es solo una forma o manifestación de dicha predisposición genética. A este último aspecto, Ridley y Dawkins (1981) le llamaron *la selección familiar*. Esta aproximación parte de la premisa que nuestros genes nos predisponen a interesarnos por quienes portan

nuestros genes. Esto se refiere a la idea altruista de que, en el proceso de evolución familiar, elegimos apoyar a los parientes cercanos, para favorecer la supervivencia de los genes mutuamente compartidos. No es que calculemos la relación genética antes de ayudar, sino que la naturaleza nos programa para que nos interese por nuestros parientes cercanos (Myers, 2000).

Las autoras pensamos que, si bien la interpretación de Myers puede parecer lógica respecto al interés por cuidar a los familiares, es importante puntualizar que las interpretaciones anteriores sobre el trabajo de Darwin pueden ser de carácter reduccionistas y deterministas, pues pretenden reducir el comportamiento altruista a la predisposición genética. Este carácter coincide con el análisis de Lewontin, Rose y Kamin (1984), quienes cuestionan la aseveración central de la sociobiología acerca de que “todos los aspectos de la cultura y el comportamiento humano, como el comportamiento de los animales, está codificado en los genes y ha sido moldeado por la selección natural” (p. 236). Sostenemos que, como entes sociales, es más probable que los factores socioculturales jueguen un papel más importante que los genes en el comportamiento altruista.

La reciprocidad es visualizada, según el darwinismo social presentado por Ridley y Dawkins (1981), como una forma en que la selección natural favorecería el altruismo en los organismos. Si un organismo altruista salva a otro que se está ahogando, entonces el rescatado puede, luego, salvar al altruista, y ambos beneficiarse de dicha acción recíproca. Este receptor no tiene que ser un familiar. El proceso de reciprocidad puede favorecer el acto altruista, pero no determina quién será dicho sujeto (Ridley & Dawkins 1981). De acuerdo con estos autores, esta perspectiva del altruismo significa el sacrificio propio por el beneficio de otros. Un acto altruista es aquel que tiene el efecto de aumentar las probabilidades de supervivencia de otros organismos.

Sin embargo, hablar de una conducta altruista, en este acercamiento, presenta una paradoja según la teoría Darwinista, la cual consiste en que, por definición, el altruismo enfatiza el beneficio a los otros aún con el sacrificio propio. No obstante, la interpretación individualista del darwinismo social supone la supervivencia del más apto por el beneficio propio. Por lo tanto, se espera que se reproduzca el egoísmo en lugar del altruismo, y de hecho se supone que la conducta altruista desaparezca de la población. Según esta interpretación, el altruismo no debería existir, sin embargo, existe y continúa re-produciéndose.

La respuesta a esta paradoja es que, aunque el altruismo está en desventaja, existe por la ventaja de que prevalezca el grupo de la especie o especies al que pertenece el altruista. Los grupos que tienen miembros altruistas son menos probables de estar en peligro de extinción que aquellos entre cuyos miembros predomina el egoísmo (Ridley & Dawkins, 1981). Por lo tanto, el bienestar del grupo prevalece sobre el bienestar propio.

La manipulación de unos para que actúen de manera altruista con respecto a las necesidades de otro y otros se refiere a que la selección natural favorece el organismo que manipula de manera egoísta el comportamiento o fisiología de otro organismo (Ridley & Dawkins, 1981). Como los animales tienden a maximizar su desarrollo físico ejercitándose, el proceso de selección natural puede provocar que uno actúe no en el interés de su propio desarrollo físico, sino en el del otro. Por ejemplo, un depredador puede economizar energía utilizando la manipulación. Esto es, en lugar de invertir energía para atrapar su presa, el depredador manipula la conducta de la presa, provocando que esta se acerque. El depredador no se mueve, dando la impresión de que no es una amenaza. Sin embargo, una vez la presa se acerca, el depredador la devora.

Probablemente, la perspectiva del darwinismo social ha sido una de las más argumentadas y cuestionadas para explicar las conductas desde las bases biológicas y genéticas. Si bien es una aproximación con algunas bases biológicas, existen comportamientos en los organismos que contradicen o son incongruentes con esta perspectiva. Las autoras de este artículo nos cuestionamos que exista una homologación (igualdad) entre las estructuras de los organismos y los humanos, que pueda utilizarse para explicar el comportamiento altruista de ambos. Coincidimos con Lewontin *et al.* (1984), quienes afirman lo siguiente:

[...] homologist of structure between species do not mean homologist of function [...] Homologist of structure between animal and human brain are of interest, but one cannot ascribe homologist of meaning still less identities, to their outputs on this basis alone (p. 145).

Nos parece importante presentar las limitaciones que tiene esta perspectiva para explicar ciertos comportamientos altruistas. Nuestro acercamiento es similar al de Monroe (1998) cuando indica que la biología evolutiva no explica a cabalidad el comportamiento altruista, sino como actos limitados o aislados de caridad en los cuales hasta los

actores egoístas podrían comprometerse de modo intermitente. Por lo tanto, para comprender el altruismo y al altruista, es necesario estudiar otros acercamientos, como la perspectiva psicológica que propone Monroe (1998). También hay que profundizar en las aproximaciones psicológicas y sociológicas de Myers (2000).

Perspectivas de Monroe y Myers

Hasta ahora, hemos visto diferentes perspectivas del altruismo y los factores que motivan un acto altruista. Las aproximaciones del intercambio social, las normas sociales y la psicología evolucionista parten de acercamientos respectivos del área psicosocial, sociológica y biológica (Myers, 2000). Además de las anteriores, existe la perspectiva psicológica de Monroe (1998), quien afirma que las explicaciones más extensas del altruismo provienen de la psicología.

Las contribuciones de los psicólogos, según este autor, se dividen en dos categorías generales. Primero, los estudios en los cuales se observa el comportamiento altruista sin tomar en cuenta la motivación, ya que solo puntualizan en la observación de las consecuencias (o respuestas) de los procesos internos y no los procesos en sí mismos. Segundo, los estudios que sostienen que los factores motivadores y las intenciones son críticos para determinar si un acto es altruista o no. Es este segundo componente el que enfatizamos en este artículo.

La mejor manera de resumir los estudios de la psicología sobre el altruismo es desde la *psicología del desarrollo* y la *psicología social* (Monroe, 1998). Según este autor, algunos psicólogos del desarrollo señalan el aprendizaje y las etapas del aprendizaje como factores que predicen el altruismo. Aunque parten del supuesto freudiano de que toda conducta tiene la finalidad de satisfacer al yo (al ego), explican que el comportamiento egocéntrico es modificado mientras el niño o la niña crecen y se identifican con otros (la cultura), desarrollando el superego. Este último es la dimensión moral del aparato psíquico que reprime parte de los deseos egoístas. En tal represión puede emerger el comportamiento altruista, ya sea como resultado de la culpa impuesta por el superego o de la internalización de valores y normas aprendidos en la niñez temprana (Monroe, 1998). Este acercamiento explica el altruismo como resultado del aprendizaje del niño que valora a otros humanos.

Algunos psicólogos sociales, por su parte, analizan el altruismo como un proceso de interacción del actor en el mundo externo (Monroe, 1998). Al igual que algunos psicólogos del desarrollo, estos examinan el aprendizaje social, el autorrefuerzo y los modelos críticos del altruismo,

pero destacan la importancia de dos factores predictivos: la familiaridad del altruista con el entorno en que se lleva a cabo el acto y con la persona a quien se apoya. Respecto a estos dos factores, nos preguntamos: ¿cómo el entorno social influye en las acciones altruistas? ¿Quién tiene probabilidad de apoyar aun cuando no es urgente, con acciones como donar dinero, sangre o contribuir con su tiempo? Según Myers (2000), habría que examinar dos asuntos: las circunstancias que favorecen el apoyo y las características de los sujetos que lo prestan. ¿Por qué algunas personas apoyan en situaciones particulares y en otras no? Para contestar esta pregunta, este autor indica que primero el sujeto observador tiene que darse cuenta de la situación y luego interpretarla.

Myers (2000) hace una gran aportación cuando demuestra en qué circunstancias apoyamos. Desde estas explicaciones, contesta la pregunta anterior partiendo de dos planteamientos. Primeramente, están las influencias de la situación, que comprenden la cantidad de observadores, en específico los siguientes tres elementos: *darse cuenta, interpretar y asumir responsabilidad*. Segundo, están las influencias personales, que incluyen emociones como la culpa y el estado de ánimo, además de sentirse mal y hacer el bien, versus el sentirse bien y hacer el bien; también abarcan los rasgos de personalidad y la religiosidad. A continuación, resumimos las perspectivas que explican en qué circunstancias apoyamos a otros, utilizando la estructura presentada por Myers y complementada con otros autores.

En la psicología social, uno de los hallazgos más consistentes ha sido la poca probabilidad de que un sujeto apoye en una situación de urgencia, en la medida en que aumenta la cantidad de personas o el tamaño del grupo que observa el evento (Latané, Nida & Wilson, 1981). Este descubrimiento se puede resumir de la siguiente manera: la probabilidad de que una persona apoye en una situación de urgencia es inversamente proporcional a la cantidad de observadores.

Un acontecimiento que motivó a psicólogos sociales a estudiar las situaciones en que las personas apoyaban o no apoyaban a otras fue el caso de Catherine Genovese (Latané *et al.*, 1981), la administradora de un bar que, en marzo de 1964, fue atacada y apuñalada a eso de las 3:00 de la madrugada cuando regresaba a su apartamento en Queens, Nueva York. Sus gritos despertaron a 38 vecinos, quienes observaron por sus ventanas cuando esta forcejeaba para escapar de su atacante. Sin embargo, ninguno acudió a ayudarla, ni tan siquiera llamaron a la policía (Myers, 2000). Entonces, ¿que pasó? ¿Sería que los 38 vecinos eran indiferentes y apáticos?

Myers (2000) cita tres casos adicionales en los que los observadores son indiferentes a las situaciones. El primero de ellos es el caso de Andrew Mormille, quien fue acuchillado cuando se dirigía a su casa a bordo de un “subway”, mientras 11 pasajeros lo observaron desangrarse. Luego, el suceso de una operadora de 18 años que trabajaba sola, y al ser atacada sexualmente, escapó ensangrentada a la calle desnuda y pide ayuda. Aun cuando unas cuarenta personas la vieron, ninguno hizo algo por ayudarla, mientras el atacante intentaba agredirla nuevamente. Por suerte, dos agentes de la policía que pasaban por el lugar intervinieron y arrestaron al individuo. Por último, está el caso de Eleanor Bradley, quien se rompió una pierna mientras estaba de compras, y aun cuando solicitó ayuda, pasaron cuarenta minutos antes de que alguien la socorriera.

¿A qué se debe tanta indiferencia? De acuerdo con Latané y Darley (citados en Myers 2000, p. 492), a medida que el número de observadores aumenta, un observador tiene *menos probabilidad de darse cuenta del incidente, de interpretarlo como una urgencia y de asumir la responsabilidad y actuar*. A continuación, describimos estos tres factores que se relacionan con la cantidad de observadores.

Darse cuenta del incidente, interpretar y asumir la responsabilidad

Según Latané *et al.* (1981), existen reglas de comportamiento en público, y las personas pueden sentir vergüenza cuando las rompen. Una de estas es ocuparse de los propios asuntos (*mind our own business*); el interés colectivo es secundario. Como consecuencia de esta norma, pudiéramos, incluso, no darnos cuenta de la necesidad de otros cuando ocurre una urgencia. Aun si es evidente, una persona puede sentirse “avergonzada” al intervenir frente a otros, pues cabe la posibilidad de que el observador malinterprete la necesidad de apoyo y lleve a cabo una intervención innecesaria. El sujeto que interviene puede enfrentar el riesgo de avergonzarse y percibir peligro. Mientras mayor sea la cantidad de personas presentes en la situación de urgencia, mayor es el riesgo de avergonzarse. Por tal razón, concluyen que la presencia de otros puede inhibir la ayuda cuando el observador puede ser visto y evaluado por otras personas de forma negativa, al juzgársele como falto de juicio.

De acuerdo con Latané *et al.* (1981), las situaciones que aparentan la necesidad de intervención pueden ser ambiguas en dos direcciones: si esta, en realidad, es necesaria y qué tipo de ayuda se requiere. Así, para interpretar la situación, en primer lugar, miramos a otras perso-

nas, y segundo, observamos sus reacciones y comportamiento, para luego decidir nuestras propias acciones. Tendemos a buscar cómo otros interpretan la situación observando sus expresiones faciales y su comportamiento, en lugar de hablar con ellos (Latané *et al.*, 1981).

Esta postura es similar a la de Myers (2000), quien afirma que cada sujeto utiliza el comportamiento de los demás como indicio de su propia realidad. Si, en una crisis, un observador ignora la situación, otro pudiera inferir que no hay razón para intervenir y elegir ser pasivo como el comportamiento social apropiado. Por lo tanto, la presencia de otros puede inhibir el apoyo cuando el sujeto observa el comportamiento de aquellos e interpreta que la situación es menos crítica de lo que realmente es, o entiende que la inacción es el patrón de conducta esperado (Latané *et al.*, 1981).

Aun cuando otros no nos vean o nosotros no podamos verlos a ellos, el conocimiento de que más personas están presentes y disponibles para responder a la ayuda causa que evadamos la responsabilidad de apoyar a otros (Latané *et al.*, 1981). De lo contrario, si observamos una situación de urgencia mientras estamos solos, la responsabilidad total de la acción caería sobre nuestros hombros. Es decir, la presencia de otros alivia esta carga y permite que un sujeto se sienta menos responsable de brindar apoyo (Latané *et al.*, 1981). Los estudios indican que la presencia de otros observadores inhibe el apoyo, si el sentido de urgencia es ambiguo y si los observadores no se conocen, pues no pueden interpretar con facilidad las reacciones de los demás (Myers, 2000). Por lo tanto, ayudar a las personas a interpretar de manera correcta un evento y a asumir la responsabilidad debería aumentar su compromiso de apoyar.

Es doloroso pensar que, en los casos de necesidad urgente, como los de Catherine Genovese, Andrew Mormille y Eleanor Bradley, las personas que presenciaron las situaciones actuaran con indiferencia. En esta sección esbozamos tres razones que pueden influir en que un sujeto apoye a otro. Dichas razones son el *darse cuenta del incidente*, *interpretar y asumir la responsabilidad*. La explicación de Latané *et al.* (1981) también aporta a la comprensión respecto a la indiferencia individual para apoyar cuando el número de observadores aumenta. Las autoras reconocemos que la percepción de peligrosidad para el sujeto que puede prestar apoyo en una situación de urgencia podría incidir en su decisión de ayudar o no. Esta persona puede preguntarse: ¿qué significa esta situación para mí? En los ejemplos anteriores, si se encuentra solo, podría cuestionarse si está en riesgo de ser atacado por el agresor.

A la hora de crear una cultura de filantropía, es importante tomar en cuenta las razones que motivan o propician la acción de apoyar o donar a otros, así como los factores que las inhiben. Nos preguntarnos qué otros factores motivan a apoyar o donar. Identificamos, en las publicaciones, el factor de las emociones como uno que influye en las acciones altruistas.

Las emociones y el altruismo

Rosenhan, Salovey, Karylowski y Hargis (1981) investigaron la relación entre las emociones y el altruismo, estudiando cómo inciden las emociones negativas y positivas en el comportamiento altruista. Estos, encontraron que, con regularidad, ciertos estados de ánimo positivos están vinculados a un aumento en la frecuencia de las conductas altruistas. Aunque no pueden explicar con exactitud por qué ocurre esto, ofrecen dos posibles explicaciones.

Una posibilidad es que la experiencia que genera el afecto o cualquier emoción positiva tiene efectos simultáneos en la manera en que una persona evalúa sus recursos. Por ejemplo, un sujeto estaría más dispuesto a contribuir a una obra de caridad después de experimentar un afecto positivo, como el amor o el cariño (y, como consecuencia, tiende a prestar menos peso a la cantidad de dinero que aporta). Otra posibilidad es que el afecto positivo hace que esté más atento a lo que sucede fuera de sí mismo, mientras que los sentimientos negativos dirigen la mirada hacia su interior, o ego (Rosenhan *et al.*, 1981). Estos autores también concluyen que la explicación anterior también aplica a los niños, quienes, al igual que los adultos, experimentan el afecto positivo y son más abiertos a darse cuenta de las necesidades de otros que quienes experimentan el afecto negativo.

Las emociones negativas, como la culpa, pueden influir las acciones altruistas. Myers (2000) alegó que nuestro entusiasmo por hacer el bien después de actuar mal refleja, tanto nuestra necesidad de reducir la culpa, como de restaurar la autoimagen golpeada y nuestro deseo por recuperar una percepción pública positiva. Esta postura es compartida por Rosenhan y colaboradores (1981), quienes concluyeron que el sentimiento de culpa incide en una conducta prosocial para aliviar la carga emocional que provoca este sentimiento.

Los rasgos de personalidad y el altruismo

Si bien reconocemos que existe un debate en la psicología sobre la noción de personalidad (Muñoz Colón, 2009), las autoras del artículo

integramos algunos estudios respecto a sus rasgos. Existe un cuestionamiento en cuanto a la existencia de rasgos de personalidad altruista, pues no se ha hallado evidencia que sustente si es posible predecir tal comportamiento. Si bien se han encontrado relaciones entre ayudar y algunas variables, como la necesidad de aprobación social, las pruebas de personalidad no han identificado los rasgos de las personas serviciales (Myers, 2000). Rushton y Sorrentino (1981), sin embargo, establecieron que existen diferencias individuales en la motivación del comportamiento altruista y sugieren que la motivación del altruista puede comprenderse en los siguientes términos: *la empatía de la persona y las normas que la persona haya internalizado sobre la conducta apropiada o la manera apropiada de comportarse.*

El altruismo y la religiosidad, el género y la similitud

De acuerdo con Myers (2000), la religiosidad puede predecir el altruismo a largo plazo, como se reflejó en el servicio voluntario y en las contribuciones de caridad. En estudios realizados con estudiantes universitarios religiosos, se halló que estos fueron voluntarios durante más horas, como tutores, trabajadores de refuerzo y participantes de campañas a favor de la justicia social, que los estudiantes sin compromiso con la religión. Sin embargo, Monroe (1998) encontró que la religión no constituye un criterio que pueda predecir el altruismo.

En cuanto al género, Myers (2000) señaló que, en las crisis o en las situaciones de necesidad a corto plazo, las mujeres apoyan, reciben y buscan más ayuda que los hombres. En cuanto a la similitud, este autor concluye que estamos predispuestos a ayudar a quienes son similares a nosotros. Su explicación es que la similitud lleva al agrado con otros sujetos, y el agrado lleva al apoyo.

Conclusión

En el artículo, analizamos algunas perspectivas filosóficas, psicológicas, sociológicas y biológicas sobre los factores que motivan la acción altruista de apoyar o donar. A partir de este análisis, proponemos el altruismo como una perspectiva interdisciplinaria, integral, que sirve de base conceptual para crear una cultura de filantropía en la educación. Dicha base guiará la gestación de estrategias de la cultura de filantropía en una institución educativa como la Universidad de Puerto Rico (UPR).

Para generar dicha cultura, es necesario comprender la evidente congruencia entre la filantropía y el altruismo, la acción del filántropo y la acción altruista. Al analizar las perspectivas y los factores que motivan

las acciones de apoyo, comprendimos la complejidad del altruismo y la necesidad de extender su estudio desde diversos ángulos y acercamientos. Una vertiente a continuar investigando es la conducta prosocial, similar a la perspectiva discutida, que integra los componentes (cuasi) egoístas al altruismo. Además, podríamos examinar otras perspectivas, como la responsabilidad social o la responsabilidad corporativa.

Las definiciones de altruismo y filantropía que presentamos al comienzo coinciden en que promover la acción altruista es, en última instancia, enseñar a amar. El amor a los demás implica tres aspectos fundamentales: el respeto a la vida y las ideas de otros, la sensibilidad por las necesidades de otros y el compromiso con los otros (sentir y asumir cierta responsabilidad por sus necesidades).

Los factores motivacionales, como la empatía, la reciprocidad y la responsabilidad social, deben tomarse en cuenta al construir una cultura de filantropía en la educación. Al examinar los factores de la empatía, el egoísmo, el afecto positivo y el afecto negativo, establecimos relaciones y distinciones entre las emociones que motivan o inhiben la acción de donar. Si bien la empatía es una fuente que guía el altruismo, reconocemos que pueden existir componentes cuasi egoístas en las acciones motivadas por ella.

Para desarrollar una cultura de filantropía en una institución de educación superior como la UPR, deben tomarse en consideración las perspectivas y factores diversos que motivan la acción de donar. El impacto de un acto altruista puede variar desde un término inmediato o relativamente corto, hasta periodos de mediano o largo plazo, como cuando nos planteamos la creación de una cultura de filantropía para la educación. Aunque nos distanciamos de la perspectiva de la psicología evolucionista, reconocemos que el interés por el parentesco podría conducirnos en la dirección de desarrollar campañas de recaudación de fondos con padres de estudiantes como estrategia a incluir en el plan de filantropía de la UPR.

En el artículo, esbozamos tres razones, desde perspectivas psicológicas y sociológicas, que influyen en un sujeto para apoyar a otro: *darse cuenta del incidente, interpretar y asumir la responsabilidad*. Uno de los puntos sobresalientes y contradictorios en las razones anteriores es que la indiferencia individual tiende a ser mayor cuando el número de observadores aumenta. Esto significa que, a medida que haya más personas presentes, un observador tiene menos probabilidad de darse cuenta del incidente, menos probabilidad de interpretarlo como una urgencia y menos posibilidad de asumir la responsabilidad y actuar.

Es interesante que este hallazgo de Myers (2000) coincide con el de Hoffman (1981), quien demostró que la mayor parte de las personas de diversas edades tienden a apoyar a otros cuando se encuentran en situaciones de urgencia o peligro, en particular cuando no hay testigos. También es importante tomar en cuenta la percepción de peligro para el observador que tomará la decisión de apoyar o no.

En la creación de la cultura de filantropía en la educación, es importante destacar la praxis (o el quehacer teórico-práctico) de las perspectivas analizadas en la acción de donar. Una de las mejores y más efectivas maneras de enseñar la filantropía o el altruismo es modelándolo mediante el aprendizaje social en los contextos de las instituciones educativas, la familia y la comunidad en general.

Partiendo de lo anterior, si queremos desarrollar una cultura de filantropía en la educación, es necesario incluir, en el currículo de las escuelas y universidades, destrezas de conocimiento y aplicación que fomenten la acción altruista en el proceso de enseñanza-aprendizaje. En la Universidad, tenemos que examinar y evaluar, de manera continua, el currículo y el servicio académico y administrativo que ofrecemos y modelamos a los estudiantes. Una cultura de filantropía que pretende incluir a los ex alumnos en la recaudación de fondos tiene que tomar en cuenta que el estudiante de hoy es el ex alumno de mañana.

Compartimos una reflexión final sobre la riqueza, el bienestar, la generosidad y la responsabilidad social que hace Myers (2000), en la que invita a cuestionar nuestra conciencia colectiva y cómo nuestras acciones inciden en el orden del planeta:

¿Qué se consigue con dejar grandes riquezas a los herederos, como si estas le pudieran comprar la felicidad? Y ¿qué se consigue con acumular montones de CDs sin oír, armarios llenos de ropa casi sin usar, garajes con automóviles lujosos, cosas todas compradas en un intento vano por alcanzar una dicha esquiva, cuando el exceso de nuestros ingresos podría ser tan beneficioso en un mundo lastimado? (p. 520).

REFERENCIAS

- Batson, C. D. (1991). *The altruism question: Toward a social-psychology answer*. Hillsdale, CA: Lawrence Erlbaum Associates.
- Batson, D. & Coke, J. S. (1981). Empathy: A source of altruistic motivation for helping. En J. P. Rushton & R. M. Sorrentino (Eds.), *Altruism and helping*

- behavior: Social personality and developmental perspectives*. Hillsdale, NJ: Lawrence Erlbaum Associates.
- Comte, A. (1875). *System of positive polity*. New York, NY: Burt Franklin.
- Díaz-Román, M. (2006, 23 de marzo). Emite su ultimátum Standard & Poor's. *El Nuevo Día*, p. 4.
- Real Academia Española. (2001). *Diccionario de la lengua española* (22a ed.). Madrid: Espasa Calpe.
- García Padilla, A. (2003, septiembre). La filantropía como respuesta institucional y cultural. *Diálogo*, 4-5.
- Consejo Asesor de Reconstrucción Económica y Fiscal. (2009). *Informe al Gobernador de Puerto Rico sobre reconstrucción fiscal*. Recuperado de <http://forosindical.org/page6/files/CAREF-InformeFiscal.pdf>
- Hernández-Cabiya, Y. (2006, 27 de abril). Detona el cierre la inacción legislativa. *El Nuevo Día*, p. 4-5.
- Hoffman, M. L. (1981). The development of empathy. En J. P. Rushton & R. M. Sorrentino (Eds.), *Altruism and helping behavior: Social, personality and developmental perspectives*. Hillsdale, New Jersey: Lawrence Erlbaum Associates.
- Hoffman, M.L. (1983). Empathy, guilt and social cognition. En W. F. Overton (Ed.), *The relationship between social and cognitive development* (pp. 1-52). Hillsdale, NJ: Lawrence Erlbaum Associates.
- Latané, B., Nida, S. A., & Wilson, D. W. (1981). The effects of group size on helping behavior. En J. P. Rushton & R. M. Sorrentino (Eds.), *Altruism and helping behavior: Social, personality and developmental perspectives* (p. 287-310). Hillsdale, New Jersey: Lawrence Erlbaum Associates.
- Lewontin, R. C., Rose, S. & Kamin, L. J. (1984). *Not in our genes: Biology, ideology and human nature*. New York: Pantheon Books.
- Monroe, K. R. (1998). *The heart of altruism: Perceptions of a common humanity*. Princeton, CT: Princeton University Press.
- Muñoz Colón, A. (2009). Personalidad aún... defundamentando los fundamentos. En D. Miranda, R. Nina-Estrella & B. Ortiz-Torres (Comps.), *Temas de la psicología* (p. 155-165). San Juan: Publicaciones Puertorriqueñas.
- Myers, D. D. (2000). *Psicología social*. Bogotá, Colombia: Mc Graw Hill.
- Ridley, M., & Dawkins, R. (1981). The natural selection of altruism. En J. P. Rushton & R. M. Sorrentino (Eds.), *Altruism and helping behavior: Social, personality and developmental perspectives* (pp. 19-39). Hillsdale, New Jersey: Lawrence Erlbaum Associates.
- Rosenhan, D. L., Salovey, P., Karylowski, J. & Hargis, K. (1981). En J. P. Rushton & R. M. Sorrentino (Eds.), *Altruism and helping behavior: Social, personality and developmental perspectives*. Hillsdale, New Jersey: Lawrence Erlbaum Associates.

- Ruston, J. P., & Sorrentino, R. M. (1981). *Altruism and helping behavior: Social, personality and developmental perspectives*. Hillsdale, New Jersey: Lawrence Erlbaum Associates.
- Ruston, J. P. & Sorrentino, R. M. (1981). Altruism and helping behavior: current perspective and future possibilities. En J. P. Rushton & R. M. Sorrentino (Eds.), *Altruism and helping behavior: Social, personality and developmental perspectives* (pp. 425-438). New Jersey: Lawrence Erlbaum Associates.
- Sorokin, P.A. (1948). *The reconstruction of humanity*. Boston, MA: The Beacon Press.

NOTAS

- * Este artículo es una síntesis y actualización del ensayo de candidatura doctoral de Astrid Díaz-Rivera (2007), "El altruismo: Fundamento psicológico y filosófico de la filantropía", Departamento de Psicología, Universidad de Puerto Rico, Recinto de Río Piedras. El ensayo fue dirigido por la Dra. Tania García-Ramos y tuvo como segundo miembro a la Dra. Wanda Rodríguez Arocho. El ensayo sirvió de base conceptual para elaborar el marco teórico de la disertación de Astrid Díaz-Rivera (2009), *Percepciones y recomendaciones de estudiantes del Recinto de Río Piedras para la creación de una cultura de filantropía en la UPR*. Departamento de Psicología, Universidad de Puerto Rico. Agradecemos al Dr. Nefthalí García-Martínez el insumo y la edición provista, en particular en la perspectiva de la psicología evolucionista.
- 1 El artículo está redactado en género masculino.
 - 2 Esta acción de donar se traduce en dar dinero o género a otros, en este caso a una institución de educación formal. El género incluye donar tiempo para apoyar a otros o a la institución.
 - 3 La Ley 2 de 20 de enero de 1966 establece la cantidad de recursos económicos que la Universidad de Puerto Rico recibe del gobierno anualmente. Fija la cantidad del 9.6% del promedio del monto total de las rentas anuales que obtuvo el gobierno durante los dos años fiscales inmediatamente anteriores. Según Antonio García Padilla (comunicación con la comunidad universitaria, 27 de junio de 2006), esta ley permite la autonomía operacional de la Universidad, al liberarla de las transacciones políticas anuales propias de la estructuración de los presupuestos.
 - 4 Ver nota 1 para el título de la disertación.
 - 5 A partir de la revisión de publicaciones, las autoras definimos 'egoísmo' como la conducta o acciones centradas en las necesidades o deseos del ego hasta el punto de no tomar en cuenta las necesidades o bienestar de otros.

- 6 Por ejemplo, cuando las empresas hacen donaciones con el fin de mejorar su imagen corporativa, la gratificación es externa. Por otra parte, un hombre que salva a una niña que cae en la plataforma de un tren dice: “Si no hubiera intentado salvar a esa niña y me hubiera quedado allí parado como los demás, habría muerto por dentro.” Esto es un ejemplo de motivación interna.