

sus vidas. Algunos años antes, la ficción nos había prometido en el film Cadena de favores que hacer el bien y ayudar a otros siempre termina dando la vuelta y recibimos la recompensa de haber sido buenos samaritanos. Ahora bien: ¿por qué ayudamos o hacemos favores? Lo obvio sería pensar que favorecemos a la gente que nos cae bien y, por el contrario, tratamos más fríamente a la que no nos gusta. Pero desde hace mucho tiempo hay otra idea dando vueltas: que hacemos favores para que nos ayude a querer a la gente y, por si fuera poco, tratar mal a alguien hace que nos caiga horriblemente mal.



Esto es el llamado efecto Benjamin Franklin, que sigue siendo estudiado por los psicólogos experimentales. Resulta que el bueno de Ben tenía 16 hermanos en una familia muy pobre, y tuvo que desarrollar muchas herramientas sociales para poder moverse en el mundo y ascender socialmente. A los 20 años creó un club de ayuda mutua para compartir conocimientos y estrategias con sus amigos. Una de sus armas secretas era esta idea de ayudar a alguien para poder quererlo. La anécdota es que, ya de grande y haciendo política en Pennsylvania, había un opositor con el cual Franklin se llevaba a las patadas. Entonces puso en práctica su efecto: le pidió prestado un libro muy raro de su biblioteca, a lo que su némesis accedió de inmediato. Franklin se lo devolvió a los pocos días con una nota de agradecimiento, lo que fue el inicio de una hermosa amistad.

Un experimento realizado en los años 60 da mayor sustento al efecto Franklin. Se dividió una clase de estudiantes en tres: a un grupo el profesor a cargo les pidió que le prestaran algo de dinero para el experimento, porque estaba usando plata de su bolsillo; a otro se le acercó una secretaria que pidió algo de dinero para la facultad, que permitiera seguir la experiencia, y a un tercer grupo no se le pidió nada. Un tiempo más tarde se les pidió a los estudiantes que contaran cuánto les gustaba el profesor. Lo sorprendente es que los del primer grupo, los prestadores personales, dijeron que el profesor les caía muy bien, más que los del grupo control y, sorprendentemente, más que aquellos a los que se les mangueó dinero para la facultad.



En su libro *Ahora sos menos tonto*, David McRaney explica el efecto Franklin como un ejemplo de disonancia cognitiva, algo así como actuar en contra de lo que la intuición nos sugiere. Si tratamos bien a alguien y le hacemos un favor, nuestra mente se tiene que ir convenciendo de que nos gusta esa persona. Y si, como Franklin, logramos que otro nos haga un favor, tal vez lo convenzamos de que le caemos maravillosamente bien (de otra manera, ¿Cómo nos estaría haciendo un favor?). McRaney incluso encuentra en la disonancia cognitiva la justificación de los maravillosos actos de voluntarismo que, afortunadamente, no son raros en nuestra sociedad. Aun sin recibir ninguna paga, los voluntarios se crean su propia recompensa interna, que ayuda a que veamos el mundo de una manera mucho más satisfactoria. Y puede ser parte de un círculo virtuoso, como nota Franklin en su autobiografía: "Aquel que te ha tratado con bondad seguramente esté predispuesto a hacerlo de nuevo, mucho más que alguien que haya actuado por obligación". Y esto no es ningún secreto.

