

De la Interpretación a la Protección ¿Hay una base teórica?♦

Sam H. Ham, Ph.D.
Department of Conservation Social Sciences
Universidad de Idaho, EE.UU.

Traducido por: Franca Jordà

Puede que lo más citado de todo lo que se ha publicado sobre interpretación sea una frase de doce palabras escrita hace medio siglo por un guardaparque anónimo del Servicio de Parques de EE.UU. en un manual administrativo apenas conocido:

Por la interpretación, entendimiento; por el entendimiento, aprecio; por el aprecio, protección.

Cuando Freeman Tilden (1957: 38) citó dicho manual en *Interpreting Our Heritage*, dijo que esperaba que los intérpretes de todas partes recordaran y relataran con cierta frecuencia esa filosofía. No obstante, si hoy estuviera vivo, se quedaría impresionado por el alcance de su impacto. Medio siglo después esas doce palabras han llegado a ser una orientación filosófica en torno a la cual se congregan intérpretes de todo el mundo.

Pero, ¿se mantiene realmente la cadena de hechos descrita por Tilden, o son sus palabras sólo una frase bonita, cálida y nebulosa? ¿Existe una base teórica contundente que permita proclamar que la “interpretación” puede crear una cierta “comprensión” que llevaría sin duda a la gente a “proteger” los lugares que visitan? Creo que el peso de la evidencia dice “sí”.

Si vemos a la interpretación como un proceso de comunicación, podemos recurrir a los avances recientes en la psicología del comportamiento para examinar las relaciones causa-efecto que Tilden (y el guardaparque anónimo) proclamó que tendrían que darse cuando la interpretación está bien concebida. De hecho, en estos últimos treinta años, cientos de estudios publicados se han fijado en estas mismas relaciones. Los dos principales fundamentos teóricos que han guiado estos estudios son la teoría del comportamiento planificado (TCP) y el modelo de probabilidad de elaboración (MPE). Al examinar de nuevo las hipótesis de Tilden a la luz de estas teorías, llegamos a la ineludible conclusión de que este hombre era posiblemente incluso más brillante de lo que habíamos reconocido en un principio. Las ideas que contiene su famosa cita se han convertido en algo defendible, no sólo según muchos estudios, sino porque con ellas promovió la visión de “protección a través de la

♦ Basado en el original Ham, S. (2007). “From interpretation to protection: Is there a theoretical basis?” *Journal of the Association for Heritage Interpretation* 12(3):20-23.

interpretación” casi veinte años antes de que la TCP o el MPE fueran conocidas por los investigadores en psicología cognitiva: se podría decir incluso que fue un genio.

Por la interpretación, entendimiento

La interpretación es provocación, no instrucción. En otras palabras, no pretendemos enseñar nada a nadie; tratamos simplemente de provocar pensamientos profundos en los visitantes. En psicología, al pensamiento con esfuerzo se le llama elaboración. El proceso de pensamiento sobre algo produce un entendimiento subjetivo en la persona. Así, cuando pensamos profundamente en una cosa, elaboramos nuestros propios significados con relación a ella, y esos significados constituyen nuestra comprensión de esa cosa. Por lo tanto, cuanto más provoca la interpretación a la gente a pensar sobre algo, mejor lo entienden, a su manera. Tilden llamó a eso “verdades personales”.

Las investigaciones en MPE han demostrado, en efecto, que cuanto más nos provoca el pensamiento una comunicación, más significados personales creamos sobre ese tema. O sea, la provocación lleva al significado o comprensión. Pero tenga en cuenta que comprensión no es lo mismo que “conocimiento” en un sentido académico. De hecho, los estudios muestran que cuanto más pretende el intérprete sorprender con su interpretación, *menos* probabilidades hay de que esas mismas personas logren realizar correctamente un test sobre los hechos que les presentaron. La comprensión consta de un conjunto más personal de “hechos” que no estarían incluidos necesariamente en una prueba factual de memoria. De un modo u otro, Tilden lo sabía, aunque la teoría de la comunicación que imperaba por entonces lo pasó por alto.

Lo que usted comprende de una cosa es simplemente lo que usted piensa de ella. Es como tener frases en la cabeza (“esquemas”, decimos en psicología). Estas frases son las creencias o convicciones que usted tiene. Puede que no sean completamente acertadas, y puede que otros no estén de acuerdo con sus creencias al respecto, pero ellas constituyen *su comprensión* de la cosa.

De forma que cuando la interpretación estimula el pensamiento, origina un proceso de elaboración que crea o, dicho de otro modo, impacta en la comprensión, generando un tipo de conversación interna en la mente de la persona que, a su vez, produce nuevas creencias o hace que las que existen se refuercen o cambien. Puesto que lo que usted cree sobre algo constituye su comprensión de ese algo, Tilden acertó de pleno al proclamar que la interpretación bien hecha puede llevar a la comprensión. Hasta aquí, estupendo.

Por el entendimiento, el aprecio

Pero, ¿cómo puede llevar al aprecio el entendimiento? Introduzca aquí la TCP, que ha llevado literalmente a cientos de estudios a mostrar que lo que la gente cree sobre algo hace que surja su actitud al respecto. Las actitudes no son lo mismo que las creencias. Una creencia describe qué “es”, mientras que una actitud describe qué se siente: si es bueno o malo, correcto o incorrecto, positivo o negativo. Los sentimientos como gustar, amar, preocuparse y apreciar son actitudes. Cuando Tilden dice que nuestra comprensión de algo puede llevarnos a apreciarlo, está diciendo que nuestras creencias hacen surgir actitudes sobre ese algo, actitudes que están en consonancia con nuestras creencias y convicciones. Esto está bien reconocido por los estudios psicológicos,

siempre que se tenga claro a qué se refieren las creencias y las actitudes.

La frase anterior es importante porque un concepto como “aprecio” resulta vago hasta que se especifica el objeto de aprecio. En otras palabras: ¿qué es lo que se está apreciando? Para que la comprensión lleve al aprecio, o sea, para que las creencias lleven a las actitudes, tanto creencias como actitudes deben enfocar la misma cosa. Si queremos que los visitantes aprecien un *lugar*, la comprensión del *lugar* será la que determine su actitud sobre el mismo; si queremos que aprecien un concepto como “*biodiversidad*”, entonces serán sus creencias sobre *biodiversidad* las que determinarán sus actitudes al respecto. Esta necesidad de emparejar creencias y actitudes con su objeto (el lugar, el concepto, etc.) se llama en psicología el principio de compatibilidad (o de simetría). Las evidencias que avalan este principio son tan grandes que está siendo discutido ahora como una ley de la psicología humana (Ajzen, 2005). Para influir en una actitud sobre algo, un comunicador *debe* influir primero en las creencias que tiene la persona sobre eso mismo. Con razón Tilden (p. 37) vio una amplia gama de potenciales objetos de actitud:

... un parque nacional, unas ruinas prehistóricas, un campo de batalla o un preciado monumento de nuestros eruditos e históricos antepasados

Lo que él decía, sustentado en docenas y docenas de estudios llevados a cabo en las dos últimas décadas, es que si el intérprete estimula a la audiencia a pensar para que construya significados personales sobre cualquiera de estas cosas, el aprecio a esa cosa surgirá como una consecuencia natural. De nuevo, lo que reivindica Tilden resulta adecuado, siempre que los significados construidos sean positivos.

Por el aprecio, la protección

Cuando Tilden describió el vínculo entre aprecio y “protección” estaba diciendo que una actitud de aprecio hacia algo llevaría a ciertos comportamientos. Se refería, sobre todo, a disuadir el vandalismo y a actos tan imprudentes como tirar cigarrillos encendidos en la vegetación seca (p. 38):

El que comprende, no daña algo intencionadamente, ya que cuando comprende de verdad, sabe que eso es en cierto modo una parte suya ... Si usted maltrata algo hermoso, se maltrata usted mismo. Y esto es lo que la verdadera interpretación puede inyectar en la conciencia.

“Aprecio” para Tilden era un tipo especial de actitud, una *general*, como la que siente un padre por su hijo. Su razonamiento era simplemente que las personas no harían daño a sabiendas a las cosas que aman. Como se refería a ello en general, no podía prever cada posible acto que podría o no llevar a cabo una persona. Pero lo que él intentaba hacer ver es que, si se provoca el pensamiento profundo en una persona sobre algo, esa persona creará muchos significados personales respecto de ese algo. Las cosas con significado nos importan, y si se nos da la oportunidad de actuar de una forma u otra respecto a algo con significado, normalmente escogemos un comportamiento de respeto o protección. Tanto el sentido común como las investigaciones respaldan esta afirmación.

Sin embargo, actualmente los intérpretes suelen estar interesados en usar la interpretación como una herramienta de manejo para reprimir o eliminar comportamientos muy *específicos* de los visitantes en entornos frágiles. Mis propias investigaciones en los últimos diez años han tenido que ver con problemas como el almacenamiento de la comida de los

campistas en territorio de osos, reducir la alimentación de animales salvajes (por los visitantes) en parques nacionales, persuadir a los visitantes para que se lleven la basura abandonada por otros visitantes y para que mantengan a los perros con correa, así como convencer a los turistas de que hagan donaciones a las organizaciones conservacionistas locales. El comportamiento de interés en cada uno de estos casos era muy específico y diferente de los demás, y la palabra “protección”, en la afirmación filosófica de Tilden, no capta lo específico de cada uno de esos comportamientos o las diferencias entre ellos.

Un hallazgo muy consistente en los estudios sobre la modificación del comportamiento humano es que, para tener éxito al influir en la gente para que se comporte de una forma dada, tenemos que conseguir influenciar sus creencias/convicciones sobre ese *comportamiento* específico. Si en sus creencias sobre emprender el *comportamiento* predomina lo positivo, le llevarán a una actitud positiva (apreciativa) sobre el *comportamiento*; lo cual a su vez aumenta la probabilidad de que se comporte como nosotros queremos. Los estudios, sin embargo, no respaldan la idea de que una actitud general sobre algo lleve a comportamientos específicos respecto a ello. Más bien muestran que otros factores influyen en nuestras actitudes sobre un comportamiento específico que puede que tenga poco que ver con nuestra actitud general. Esto explica por qué no todos los ambientalistas reciclan en sus casas, y no todos ellos realizan donaciones para cada causa o se unen a las organizaciones ecologistas. Estos comportamientos (reciclaje en casa, donar y adscribirse) dependen de las creencias, no sólo respecto a la naturaleza y el entorno, sino sobre el comportamiento específico en cuestión. Éste es el anteriormente citado “principio de compatibilidad”, que aparece de nuevo. Según muchos estudios de TCP, para influir en un comportamiento tenemos que empezar por ejercer influencia en las creencias que tiene la gente sobre ese *comportamiento* específico.

Pero el principio de compatibilidad no rebate de ningún modo la lógica de “aprecio” lleva a “protección” de Tilden. Al contrario, si pensamos que “aprecio” es la actitud positiva sobre algo, y que ese algo es un comportamiento, el vínculo actitud-comportamiento se sustenta bien según centenares de estudios realizados en los últimos 30 años más o menos. Por lo tanto, la interpretación que provoca creencias positivas sobre las consecuencias de un determinado comportamiento creará una actitud positiva respecto a ese comportamiento. Cuando eso ocurre, la probabilidad de que un visitante emprenda el comportamiento deseado aumenta significativamente. En otras palabras, por el aprecio, protección.

Conclusión

Aunque puede que a algunos no les sorprenda escuchar que Tilden sabía realmente de lo que hablaba, tenemos que recordar que la cadena de hechos que él describió estaba basada en una comprensión intuitiva de la comunicación que no era apoyada o defendida por la ciencia cognitiva de aquel tiempo. Su idea de que los significados eran conclusiones personales generadas en la mente del visitante (antes que imbuidas por el intérprete) resultaba totalmente radical en los años 50, cuando prevalecía una visión más didáctica de la comunicación. Sin embargo, de un modo u otro, Tilden ya había sospechado que cualquiera de nosotros sólo es capaz de cuidar aquello que está basado en los significados que nosotros mismos nos construyamos. La interpretación que provoca a los visitantes para que piensen de modo positivo en algo hará que ese algo importe. Cuando nos importan las cosas, actuamos a su favor. Aunque

esto hoy es claramente evidente para la mayoría de los intérpretes, que Tilden entendiera este proceso y lo estructurara en esas doce palabras hace 50 años sugiere que él, y quizá el guardaparque anónimo, eran incluso más geniales de lo que algunos habíamos pensado.

Referencias

- Ajzen, I. (2005). Laws of human behavior: symmetry, compatibility, and attitude-behavior correspondence. In A. Beauducel, A., Biehl, B., Bosniak, M., Conrad, W., Schönberger, G., & Wagener, D. (Eds.), *Multivariate research strategies*. Maastricht, Netherlands: Shaker Publishers, 3-19.
- Tilden, F. (1957). *Interpreting our heritage*. Chapel Hill, North Carolina, USA: University of North Carolina Press.