

Para ir preparando la bienvenida al nuevo libro de Sam Ham, *Interpretation - Making a difference on purpose* (que la AIP está traduciendo al castellano), presentamos este artículo publicado en el *Interpretation Journal* de nuestros colegas del Reino Unido y que reúne un excelente destilado del conocimiento fresco que aporta el autor.

Un poco de psicología ayuda mucho[♦]

Sam H. Ham, Ph.D. Professor Emeritus
Department of Conservation Social Sciences
College of Natural Resources
University of Idaho, Moscow
sham@uidaho.edu

(Traducido por: Jorge Morales Miranda)

En respuesta a un comentario expresado por Susan Cross en el *Interpretation Journal* de la Association for Heritage Interpretation (Reino Unido), su editor David Masters invitó a Sam Ham a escribir acerca del valor de la psicología para los intérpretes.

No es muy difícil

He aquí algunas cuestiones relevantes para los intérpretes:

- ¿Quiere que la gente de su audiencia sea provocada para que piense con profundidad (por ejemplo, con asombro, con admiración, con estremecimiento)?
- ¿Quiere que la gente aprecie o se preocupe por las cosas que usted interpreta?

[♦] “A Little Psychology Goes a Long Way”. Artículo publicado en *Interpretation Journal* 18(2): 12-14. Association for Heritage Interpretation (Reino Unido). Reproducido con permiso del autor y del editor.

- ¿Quiere que la gente elija comportarse con respeto, o incluso defender e lugar o el objeto que usted interpreta?

Si su respuesta a cualquiera de estas preguntas es “sí”, probablemente usted encuentre un consejo bien fundamentado en una o más ramas de la psicología. Efectivamente, puesto que el interés de los intérpretes es producir impresiones en las mentes de su audiencia, la psicología es la ciencia social que tiene que ver específicamente con esta cuestión. Tal como lo explico en mi nuevo libro *Interpretation - Making a Difference on Purpose*, los intérpretes disfrutan de una ventaja distintiva cuando poseen un entendimiento básico de las vías por las que su trabajo puede marcar una diferencia plausible. Por el contrario, cuando carecen de estos fundamentos, tienden a usar unos curiosos enfoques a la interpretación.

Para ilustrar esto, permítame utilizar un ejemplo inspirado por el anterior número del *Interpretation Journal* (Volumen 8, número 12). En una discusión muy interesante entre James Carter y Carolyn Lloyd Brown sobre el futuro de la interpretación, Susan Cross dijo algo importante acerca de por qué un poco de conocimiento en psicología puede ayudar a un intérprete profesional a entender y poner en una práctica razonable el consejo de Tilden con respecto a *relacionar, provocar y revelar*. El comentario de Susan solo eran unas pocas palabras insinuadas en una idea más amplia que ella exponía. Pero esas palabras de Susan resonaron para mí, como lo hubiesen hecho para cualquier especialista en las ciencias de la psicología que apuntalan la práctica de la interpretación:

Las tantas veces citadas palabras de Tilden “provoque, relacione, revele” están bien en cuanto a que representan una simple ayuda nemotécnica para la comunicación convincente. [Pero] no creo que sea suficiente como para equipar a una intérprete del siglo XXI y que su voz sea oída en el centro de la Era de la Comunicación (p. 15).

Valor añadido

Con 35 años de experiencia como profesor de psicología de la comunicación, no podría haber expresado la esencia de la preocupación de Susan mejor que ella. Como ella sugiere, la tan citada tríada de Tilden “provoque, relacione, revele” puede sonar “bonita”, pero no conlleva mucho valor adicional a un intérprete de campo. Debido a que mi concordancia con Susan proviene completamente de mi conocimiento de la psicología, parece ser un buen punto de partida para destacar algunos puntos sobre el valor de la psicología para los intérpretes practicantes.

En primer lugar, alguien que sea entendido en psicología comunicacional nunca pondría las tres palabras en ese orden particular (provoque, relacione, revele). A pesar de que la “revelación” es, de hecho, el resultado de interés definitivo para Tilden (y así tiene sentido poner “revele” al final), él sabía que provocar el pensamiento (que es lo que genera la producción de pensamiento personal) debía estar precedida por la relevancia. Esto quiere decir que la interpretación primero debe intersectar lo que importa a la audiencia antes de que represente una oportunidad para provocar el pensamiento. Esto ha sido ampliamente demostrado en la psicología cognitiva. Aunque un intérprete que no sea consciente de estos estudios piense que “provoque,

relacione, revele” suene lógico, el peso de *muchísima* evidencia de la investigación en psicología nos dice que la secuencia correcta de estas tres importantes palabras *debe* ser: “relacione, provoque, revele”.

El descifrado de la definición

Otra advertencia importante en el comentario de Susan nos lleva a la manera en que algunos descifran la definición de interpretación de Tilden. Una lectura cuidadosa de esa definición debería convencerle de que Tilden no estaba diciendo a los intérpretes que salgan a “revelar” significados e interrelaciones a sus audiencias (como implica el uso de los tres imperativos “relacione, provoque, revele”). La psicología, por supuesto, nos indica que las personas de una audiencia deben hacer su *propia* revelación, si es que esto sucede verdaderamente. Y esto ocurre de forma bastante natural como resultado del pensamiento que un intérprete hábil puede provocarles. El principal propósito de Tilden en su quinto capítulo de *Interpreting Our Heritage* fue enfatizar este importante punto (“no es instrucción, sino provocación”); pero cuando escucho a algunos intérpretes actuales hablar de la necesidad de “revelar” significados a sus audiencias, me doy cuenta que Tilden no tuvo éxito del todo. Este es un excelente ejemplo de cómo cerca de cuatro décadas de estudio de la interpretación a través de la mirada de un psicólogo me ha permitido ver un genio en el pensamiento de Tilden, y sé que de no ser así no lo habría visto.

Una práctica equivocada

El desconocimiento de la psicología detrás del consejo de Tilden casi inevitablemente conduce a una práctica errónea. Un buen ejemplo de esto es cuando oigo a alguien recomendar a los intérpretes compartimentar el diseño de una charla, panel o carteles en senderos, como: “este párrafo provoca, y este párrafo relaciona, y luego este párrafo revela” -en una suerte de análisis de producto interpretativo del tipo “pintura por números” o “rellene los casilleros”-. Un entendimiento básico de la psicología contemporánea le dirá que relacionar, provocar y revelar, de ninguna manera son acciones separadas que usted pueda lograr independientemente con las palabras en un determinado párrafo de un texto escrito u oral. Muy al contrario, son fenómenos inextricablemente interrelacionados que deben acontecer al mismo tiempo, o como mucho, juntos -como describí anteriormente-. Y el intérprete incluso no tiene control sobre todos ellos. Hay estudios que

demuestran que la cuestión clave que el intérprete hace es “relacionar” (al conectar la interpretación con cosas que a la audiencia le importan). Como explicaré enseguida, ser relevante es una de las dos principales vías para incrementar la *probabilidad* de provocar el pensamiento. Así, si está bien hecho, el “relacionar” puede por sí mismo conducir al “provocar”, pero ambos no son en absoluto acciones separadas para un intérprete.

Y, por supuesto, la parte final de la tríada, “revelar”, depende completamente de la audiencia. Por lo tanto, decirle a los intérpretes que ellos deben “hacer” todas estas cosas (relacionar, provocar y revelar) parece más un intento poco coherente de rendir homenaje a la terminología de Tilden que una aplicación rigurosa de lo que él realmente quería decir.

Algunos hemos visto recomendaciones prácticas relacionadas con el “provoque” y “revele” de Tilden, presentadas de esta forma: Un intérprete debería:

- provocar la atención, curiosidad o interés de la audiencia;
- revelar el tema o la idea central del mensaje.

La palabra con “P”

Los intérpretes versados tanto en psicología cognitiva como en los textos de Tilden, puede que encuentren un poco curioso el primer punto de la recomendación anterior. Como el recurso nemotécnico al que se refería Susan Cross, puede sonar “bonito”, pero la utilización de la palabra “provocar” en este contexto es una excentricidad. Como bien saben casi todos los intérpretes, Tilden escribió con detalle acerca de la “provocación”, un término que utilizó con solidez refiriéndose al hecho de estimular a la gente para que genere sus propios pensamientos, y *no* para atraer su atención. Por tanto, utilizar la famosa palabra con “P” para referirse simplemente a atraer la atención parece perder el centro de lo que quizás es su lección más convincente para los intérpretes: *provocación, no instrucción*.

Algunos estudios de psicología cognitiva demuestran que la probabilidad de provocación incluso sucede dependiendo de dos factores: cuánto de relevante perciben las audiencias a la interpretación y si piensan que será fácil o difícil de procesar. Estos estudios evidencian que si la información a la que la gente pone atención es interesante para ellos (relevante), y si sienten que lo que leen o escuchan no les requerirá mucho esfuerzo (fácil de procesar), es más probable que se sientan estimulados a pensar

sobre aquello (provocación o, como se denomina en psicología, “alta probabilidad de elaboración”). Atraer la atención, por otra parte, depende de factores adicionales tales como la experiencia previa de las personas con la materia o contenidos, efectos de la fuente emisora, viveza gráfica y títulos. En el mejor de los casos, la interpretación *atrae* la atención y *provoca* el pensamiento.

Para un intérprete ducho en psicología, la segunda parte de la recomendación del apartado anterior, también le sonará muy rara. Como mencioné anteriormente, aunque la definición de interpretación de Freeman Tilden ciertamente incluye la frase “...pretende revelar significados e interrelaciones...”, es difícil imaginar que estuviese diciendo que algún intérprete “revele el tema o la idea central”, como sugiere su consejo. Por el contrario, Tilden enfatizó a lo largo de todo su libro *Interpreting Our Heritage* que los visitantes podrían revelar sus propios significados si el intérprete pudiese tener éxito solamente en provocarles el pensamiento. Esta relación es apoyada reiteradamente por la investigación en psicología cognitiva (Ham, 2008 y 2009). De hecho, si Tilden hubiese querido decir a los intérpretes que ellos mismos podían revelar significados e interrelaciones a sus audiencias, nunca hubiese escrito “no es instrucción, sino provocación”. Con un poco de conocimiento de psicología esto parecería bastante elemental.

Resumen y conclusión

Espero que con este breve ensayo pueda ver que para apreciar la brillantez del consejo de Tilden -y para ser capaz de llevarlo a la práctica de forma útil- usted dispondrá de una ventaja distintiva si primero se arma con un sólido conocimiento de las vías a través de las cuales la interpretación puede marcar una diferencia plausible. Este entendimiento no solo aporta a los intérpretes un fundamento para descubrir por ellos mismos unos enfoques racionales a la interpretación, apoyados en la investigación, sino también les permite reconocer cuándo se les están dando consejos mal informados que alguien simplemente haya inventado.

Aunque la psicología no es la única ciencia social que nos puede enseñar algo útil acerca de la interpretación, cuando se trata de relevancia, provocación y producción de significados, es una disciplina muy difícil de superar. Si quiere leer más sobre las aplicaciones de la psicología a la práctica de la interpretación en el mundo real, puede ver otras publicaciones mías en las referencias (Ham, 2007a, 2007b, 2013).

Referencias

- Cross, S. (2013). Extracto de: Where Are We Now? Have the Underlying Principles of Interpretation Changed since Tilden's Times? *Interpretation Journal* 18(1): 15.
- Ham, S. (2013). *Interpretation - Making a Difference on Purpose*. Golden, CO, USA: Fulcrum Publishing.
- Ham, S. (2008). De la Interpretación a la Protección ¿Hay una base teórica? *Boletín de Interpretación* número 18: 27-31.
- Ham, S. (2007a). Can Interpretation Really Make a Difference? Answers to Four Questions from Cognitive Psychology. In *Proceedings, Interpreting World Heritage Conference, March 25-29, Vancouver, Canada*. Fort Collins, USA: National Association for Interpretation, 42-52.
- Ham, S. (2007b) ¿Puede la Interpretación marcar una diferencia? Respuestas a cuatro preguntas de psicología cognitiva y del comportamiento. *Boletín de Interpretación* número 17: 10-16.
- Tilden, F. (1957). *Interpreting Our Heritage*. Chapel Hill, NC, USA: University of North Carolina Press.