



“Los avaro cognitivos simplifican el mundo humano dividiéndolo en grupos internos que están de su parte y los externos que no son de su confianza”, explica Fiske

Entrevista de **Nekane Lauzirika**
Fotografía de **Oskar M. Bernal**

BILBAO—Susan T. Fiske y su antigua profesora Shelley E. Taylor, ambas Premios Fronteras en Ciencias Sociales, son dos de las más influyentes psicólogas sociales en activo cuyas “sorprendentes aportaciones” ayudan a entender el papel de los atajos cognitivos en la configuración de las interacciones sociales. “Estos atajos en los procesos mentales intervienen en la formación de juicios de valor sobre otras personas y situaciones”, explica a DEIA Susan Fiske, psicología Social en la Universidad de Harvard. El historiador Yuval Harari en su libro ‘Homo sapiens’ atribuye a la relación social y capacidad de cotilleo nuestra evolución a ‘Homo sapiens’. ¿Tan importante es nuestra socialización para ser humanos? —Además del libro sobre psicología *Cognición Social* por el que nos han premiado, tengo otro en el que explico que el ser humano tiene la capacidad de adaptarse al medio ambiente y a las demás personas. Uno de sus estímulos principales es la pertenencia al grupo; la consecuencia de eso son dos motivaciones cognitivas y dos afectivas. Una es la comprensión con las otras personas. El otro punto sería el control social del entorno; los otros dos factores que he mencionado son más emocionales como la autoestima, que es lo que te permite levantarte todas las

Susan T. Fiske

PREMIO FRONTERAS DE HUMANIDADES Y CIENCIAS SOCIALES

“Cuando más diversidad te rodea, menos tiendes a formarte estereotipos”

mañanas para intentar las cosas y la confianza básica en los demás o por lo menos de tu grupo.
¿Esto es así incluso aunque con frecuencia usemos atajos cognitivos en nuestras relaciones sociales? ¿Por qué tomamos estos atajos? —Una persona es un objetivo complicado de percibir; creamos impresiones espontáneas en las demás personas y no nos damos cuenta de lo complicados que somos, porque los comportamientos hay que interpretarlos y si comparamos las señales que emitimos con el sonido, serían muy ruidosos. Me parece milagroso que podamos generar impresiones en los demás. Necesitamos estos atajos porque somos tan complicados que para poder interac-

tuar con otras personas tenemos que tomar decisiones muy rápidas y la capacidad de las personas para centrar su atención y procesar la información es muy limitada.
Le han premiado por la revolución que supuso en psicología la integración de la psicología social y la psicología cognitiva. ¿Cómo se les ocurrió cuando lo habitual era estudiarla por separado? —La razón para unir la psicología social y la cognitiva es que todas las explicaciones que se habían dado hasta el momento estaban basadas en la motivación, no en los aspectos cognitivos. En aquel momento, la psicología cognitiva trabajaba o reaccionaba a la psicología del comportamiento y del aprendizaje. La

psicología cognitiva era revolucionaria en su campo porque trataba de averiguar qué ocurría en tu cerebro y estaban utilizando metáforas comparando el cerebro con procesadores informáticos. Entonces me pareció útil usar esas ideas y aplicarlas a situaciones sociales para ver hasta dónde

“Me parece milagroso que las personas podamos generar impresiones precisas en los demás”

“La autoestima es lo que te permite levantarte de la cama todas las mañanas para hacer cosas”

puedes llevar una explicación cognitiva al estudio de aspectos que hasta ahora creíamos que eran debidos a motivación.

Usted y Shelley Taylor han asentado en psicología el concepto ‘avaro cognitivo social’. ¿Es bueno, malo o depende de cuándo, dónde y con quién? ¿Por qué dicen los expertos que es una idea revolucionaria?

—Era revolucionaria en su día; ahora ya no. La idea es que puedes explicar la mayor parte de los comportamientos sociales en base a estos aspectos cognitivos. Son dos ideas básicas, la primera avaro cognitivo, esa idea de que tienes que conservar tus recursos cognitivos como si te asaltarán y tuvieras que decidir rápido quién te va a aportar algo o quién te va a robar. Y la otra inspiración que tuvimos fue que podíamos haber cogido los trabajos que ya estaban organizados y presentarlos con otra luz. Pero no, porque observamos que nuestro personal avaro cognitivo toma algunas decisiones automáticamente usando atajos. Solo cuando se dispone de más información y se tiene motivación para prestar atención a toda esa información, entonces sí puedes hacer juicios de valor controlados y las personas ser más flexibles.

La globalización junto con la migración se acelera y nos sentimos incómodos ante el diferente: hispano, negro, asiático, gitano, pobre, inculdo, discapacitado. ¿Crear estereotipos es negativo y dañino? ¿Qué podemos hacer para superarlos?

—Es natural que las personas se sientan asustadas ante lo diferente, pero también hay un factor de atracción. Las personas se pueden acostumbrar a la variedad y a la diversidad y uno de los hallazgos que hemos hecho es que cuando más diversidad te rodea menos tiendes a hacer estereotipos. Si se vive rodeada de gente diferente te das cuenta que no puedes estereotipar porque son muy diferentes entre ellos. Pero si estas aislado es fácil estereotipar sobre otros, porque solo tienes de referencia tus imágenes culturales. Gripe española, mal francés, virus chino, mal de Montezuma, gitano sucio, italiano parlanchín, inmigrante delincuente. ¿Todos los estereotipos son negativos y dañinos?

—No todos los estereotipos son dañinos. Pero la mejor manera de superarlos es tener información sobre las otras personas y tener la motivación creando equipos. Así superas las impresiones superficiales.

¿Cómo se desactivan los estereotipos sociales? ¿Cómo podemos conseguir que un estereotipado pase a ser una persona?

—La edad, el género, quizás la etnia, el estatus social... si te centras en la cultura enseguida tendrás esas asociaciones automáticas. Durante el primer medio segundo no es nuestra responsabilidad, no lo podemos evitar. Pero sí podemos controlar lo que hacemos después de ese primer medio segundo interesándonos y conociendo a la otra persona: esa es la forma de frenar los estereotipos negativos. ●