

RESUMEN PONENCIA

“Creencias y comportamientos en la movilidad responsable”

Ricardo Blasco Ruíz

Psicólogo social de la Universidad Autónoma de Barcelona

Cuando se habla de “creencias” nos referimos a un núcleo muy profundo de la personalidad que rige casi toda la vida psicológica de la persona. Prácticamente todo lo que hay en la mente se fundamenta en las “creencias”. Así como el mundo biológico tiene su código genético, la identidad individual tiene su clave en el conjunto de creencias que la persona tiene de sí misma y que la hace sentir como tal, y por tanto, reconocerse. Este código que identifica a la persona es generalmente inconsciente.

De esta manera, las “creencias” son mecanismos que simplifican la relación con el mundo porque la persona no puede procesar toda la información que recibe. La relación con el entorno se sustenta en el cumplimiento de ciertas “necesidades”, y la satisfacción de éstas ponen en marcha lo que las personas “creen” de ese entorno para lograr un resultado óptimo. Pero las creencias son sistemas jerarquizados. No es verdad que una creencia genere un comportamiento, sino que unas cuantas creencias relacionadas jerárquicamente *condicionan* en gran parte el comportamiento. Influyen y orientan. Cabe destacar que las “creencias” pueden estar vinculadas a los valores, pero no necesariamente. Muchas veces el comportamiento tiene que ver más con las creencias que con los valores a los que se adscribe una persona.

Las necesidades de la persona se activan a través de comportamientos cuando los sujetos tienen la posibilidad de satisfacerlas efectivamente. De allí nace la “motivación”, que es un estado psicobiológico de excitación y orienta el comportamiento hacia un objetivo determinado. Por ello, el individuo hace lo que necesita pero a partir de lo que “cree” que es óptimo para obtener un resultado positivo. Y si se satisface la necesidad, este proceso termina generando un refuerzo de esa creencia. Por ello, se señala que los seres humanos son “predictivos” y “confirmativos”, porque aventuran algunas estrategias para cubrir sus necesidades a partir de creencias, y si estas estrategias son efectivas, se confirman y refuerzan las creencias de base, mejorando en ello, la autoestima.

Por ello, se puede decir que las “creencias” generan comportamientos dentro de un sistema de auto-refuerzo que es *selectivo y colectivo*. Es selectivo porque las creencias se resisten a morir. De allí que una persona puede tener dos creencias opuestas pero relativas a cuestiones diferentes, ya que si actúa en contra de lo que cree, entrará en conflicto.

Por otra parte, es importante tener en cuenta que es más fácil reforzar las creencias que deshacerlas ya que existen mecanismos que las protegen.

Entre éstos, por ejemplo, está la "*percepción selectiva*" (el individuo selecciona lo que percibe para que sea coherente con lo que cree), o las predicciones que se tienden a cumplir inexorablemente (la profecía autocumplida o el efecto Rosenthal). Se ve, así, que a veces las creencias de una persona acaban determinando el comportamiento de otros sujetos para confirmarlas.

¿Cómo se sabe cuáles son las creencias de alguien? Solamente por cómo se comporta. La sociedad actual tiene una facilidad para aseverar valores, pero la persona puede ser coherente con éstos –y en este caso los valores son creencias- o bien, no serlo. En cambio, los actos cotidianos son coherentes con lo que se cree.

Sin embargo, las creencias tienen un límite: vienen de la sociedad, es ella la que determina en qué se puede creer o no. Así, algunas "creencias" cambian, sobre todo, las culturales. Esto se puede ver en el tráfico porque existe una influencia colectiva en el conductor ya que éste sabe lo que el grupo social acepta dentro de la carretera.

En este sentido, es que las creencias son *individuales y colectivas*, ya que son el nexo de unión de los individuos con la sociedad en general. Son los colectivos sociales los que determinan los sistemas de castigo y de refuerzo psicológico para los sujetos. Los castigos son los extintores de comportamientos que resultan incoherentes para las creencias que maneja un grupo determinado. Vulnerar una creencia sostenida por el grupo deja a la persona aislada de las demás, y en esto, radica su fuerza social ya que las "creencias" están fundamentadas en beneficios psicológicos concretos. Como se ve, las creencias son racionales y emocionales. Por ello, es que individuos que comparten lo que creen se unen, mientras que quienes no lo hacen, terminan separándose.

¿Cómo se puede influir? Toda creencia tiene un "beneficio" y, por lo tanto, para modificar una creencia, se debe afectar al beneficio. Cuando éste no se repite, la creencia se debilita. Pero se debe intervenir "a cambio de algo", porque de lo contrario, se mantiene la resistencia a la variación. Asimismo, es importante tener en cuenta que con razonamientos no se modifican las creencias. Éstas se pueden hacer desaparecer y hasta invertirlas, pero, con "actividad".

Por otra parte, en el intento de cambio, es importante saber que lo que se transmite debe ser percibido como creído "colectivamente" en forma mayoritaria y, sobre todo, aceptado por "los iguales". Las creencias se cambian por la experiencia; pero, además, la actividad grupal es fundamental para transformarlas. Por ello, "el ejemplo" y la "influencia social" son buenos métodos para crearlas y modificarlas.

Estudio empírico sobre el tráfico

El equipo de investigación del profesor Blasco desarrolló un estudio sobre "Creencias, comportamientos y vivencias en el tráfico", en Barcelona, con conductores de diversas edades y género, durante el año 2006.

De la investigación se desprende que “los comportamientos incívicos” encuentran su refuerzo dentro del sistema de tráfico y tienden a permanecer vinculados a las creencias que se retroalimentan de las vivencias cotidianas. Por otro lado, los comportamientos cívicos/seguros encuentran sólo un ligero premio en las vivencias del día a día – las que no refuerzan las creencias que lo soportan ya que básicamente son externas al sistema de tráfico (creencias benevolentes). Así se visualiza que los comportamientos cívicos están a merced de las vivencias personales, las cuales no se verifican en la carretera.

Asimismo, es importante tener en cuenta que no basta con reprimir para que se produzcan comportamientos cívicos, como tampoco es suficiente con educar para que no se produzcan comportamientos incívicos. Se deben tratar en forma separada. Por ello, los comportamientos incívicos se tendrían que reducir impidiendo las vivencias reforzantes de las creencias que los soportan; mientras que los comportamientos cívicos se deberían de fundamentar en acciones externas al tráfico, de carácter educacional.