

---

# **Editorial:**

## **INSTINTOS Y PANDEMIA**

---

**Juan Pablo Kalawski**

Facultad de Ciencias Sociales y Humanidades, Universidad Autónoma de Chile.

### **RESUMEN**

En esta editorial comienzo rescatando el concepto de instinto de William McDougall. Luego me refiero a lo que McDougall llamaba el instinto gregario. Planteo que el instinto gregario es relevante tanto en el riesgo de contagio del nuevo coronavirus, como en la reducción de éste.

**Palabras Clave:** William McDougall, instinto gregario, pandemia.

## INSTINTOS Y PANDEMIA

Recuerdo que uno de mis profesores tenía en su oficina un cartel que decía: “Si buscas ideas nuevas, lee libros viejos.” Para mí esto resuena con el consejo que el maestro zen Bodhin Kjolhede repite en sus podcasts para afrontar las crisis actuales: menos noticias, más historia. Si quien lee esto no tiene tiempo para seguir leyendo este editorial, puede quedarse con “menos noticias, más historia”. No es el tema principal que voy a tratar, pero tal vez es lo que más se acerca a un consejo.

Volviendo al asunto de las ideas nuevas y los libros viejos, esto me parece un excelente consejo a la hora de cuestionar el sentido común en el que nos encontramos inmersos. Un libro viejo que quisiera recomendar es *An introduction to social psychology* de William McDougall (1919/2001). Antes de proseguir, tal vez haya que mencionar que es posible que McDougall haya sido racista. Nunca está de más explicitar que el racismo no solo es inmoral, sino también anticientífico. Entonces, cuando lean el libro que recomiendo, sugiero estar alerta a cualquier idea de la que se pueda inferir que es correcto discriminar entre seres humanos. Al leer libros, ya sean viejos o nuevos, siempre hay que hacerlo críticamente. Lo peor que se puede hacer con cualquier libro es tomarlo como una verdad final. En el caso de *An introduction to social psychology*, sería tonto aceptar todos sus postulados como verdaderos, ignorando así todo el conocimiento generado desde su publicación.

Durante mis estudios de pregrado, no leí a McDougall directamente, pero sí leí sobre su trabajo, tal vez en el ramo de psicología de la personalidad. Como suele ocurrir, sus ideas estaban totalmente distorsionadas. En el pregrado me enseñaron que McDougall propuso que los seres humanos tenemos instintos. Esto, “como todos sabemos”, es ridículo; “todos sabemos” que los seres humanos no tenemos instintos. Así entonces se presentó el trabajo de McDougall como parte de la época oscura de la psicología.

Efectivamente, McDougall planteó que los seres humanos tenemos instintos. Sin embargo, lo que él entendía por instinto es probablemente diferente a lo que muchos entienden por instinto en la actualidad. Para McDougall los instintos son innatos. En este sentido, su definición no difiere del significado actual del término. En lo que probablemente sí difiere es en que él no pensaba que los instintos determinan conductas directamente. En cambio, McDougall veía a los instintos como motivaciones básicas. Él proponía que todos los seres humanos tenemos los mismos instintos, aunque su fuerza puede variar de una persona a otra. Él proponía que los instintos están determinados al nacer. Sin embargo, el aprendizaje y los procesos cognitivos van a moldear la manera en que los instintos se expresan. Por ejemplo, uno de los instintos postulados por McDougall es el instinto de curiosidad. La curiosidad puede expresarse de incontables modos, que son obviamente influidos por el entorno en el que se desarrolla una persona. El concepto de instinto de McDougall es en realidad similar al concepto de sistema conductual en la teoría de apego (Cassidy, 2008). En ambos casos estamos hablando de una motivación innata que puede expresarse de formas diversas.

Habiendo cumplido con este breve preámbulo para situar la discusión, quisiera entonces referirme a un instinto propuesto por McDougall que parece muy relevante en tiempos de pandemia: el instinto gregario. Debo aclarar (para alivio de algunas personas y desazón de otras) que en esta editorial no seguiré de manera estricta la teoría de McDougall. Más bien, me valdré de la noción de instinto gregario como punto de partida para realizar algunas reflexiones respecto de la situación en la que nos encontramos como humanidad enfrentada al nuevo coronavirus.

Al plantear el tema de la relevancia del instinto gregario durante la pandemia, muchas personas pensarán, correctamente, que los seres humanos necesitamos socializar con otros seres humanos, y que esto es una de las cosas que hace difícil sobrellevar medidas como cuarentenas y distanciamiento social. Esto, que tal vez es obvio, no es lo único que quiero decir aquí respecto del instinto gregario y la pandemia. Pero antes, quisiera ahondar en lo aparentemente obvio. Intuitivamente, tiene mucho sentido que no nos guste quedarnos en casa y solo comunicarnos con otras personas por medios electrónicos. Sin embargo, esta predicción obvia, y ahora, empíricamente correcta, no proviene de los paradigmas más en boga en psicología. Esto es así porque la psicología sigue teniendo un sesgo cognitivista. No me refiero exclusivamente a teorías cognitivas racionalistas como la impulsada por Aaron Beck. También me refiero a enfoques constructivistas, construccionistas, narrativos, etc. Todos estos enfoques estudian un aspecto importante de nuestras vidas: la manera como los seres humanos creamos y modificamos significados. Lo que no estudian es por qué nos importan las cosas. El que las cosas nos importen frecuentemente se da por descontado. Por ejemplo, se da por descontado que

generalmente a las personas les gusta que otras personas tengan una buena opinión de ellas. Algunos terapeutas racionalistas pueden, más que dar por sentada esta preferencia, considerarla como algo irracional, ya que no podemos controlar la opinión de otras personas. El problema es que, irracional o no, los seres humanos preferimos caer bien que caer mal. Y gran parte de las teorías psicológicas no se preguntan por qué es así. Yo pienso que el que nos importe lo que piensen los demás se relaciona al instinto gregario propuesto por McDougall. En general, el aporte que McDougall hizo, y que puede seguir haciendo si lo tomamos en serio, es poner sobre la mesa el porqué a los seres humanos nos importa lo que nos importa.

El pensar en lo que piensan los demás es algo complejo, que se desarrolla a lo largo de los años y que no se puede observar directamente. Lo que sí se puede observar directamente es el tipo de conducta más directamente relacionada al instinto gregario: el juego social. El juego social es diferente al juego exploratorio. El juego exploratorio requiere un objeto, típicamente un juguete. Este tipo de juego se asocia al instinto de curiosidad. El juego social lo que necesita es otra persona. Este es el tipo de juego que se asocia al instinto gregario. Una forma simple de juego social puede observarse al juntar a dos niños de unos tres años. Probablemente van a empezar a perseguirse uno al otro. Cuando yo era niño, esto se llamaba jugar a la pinta. Pero en realidad no es un juego con reglas que alguien haya inventado. Es la expresión de un instinto. Jaak Panksepp demostró que las ratas de laboratorio juegan a pillarse, y, cuando se pillan, se hacen cosquillas (Panksepp & Biven, 2012). Los seres humanos, por supuesto, también nos hacemos cosquillas, pero cuando dos niños juegan a pillarse, no necesitan hacerse cosquillas para reírse. Se ríen mientras se van persiguiendo.

Las personas adultas asociamos la risa con los chistes o la comedia. Sin embargo, como plantea Provine (2004), el estímulo necesario para la risa no es un chiste, sino otra persona. Los niños que se persiguen no necesitan un chiste para reírse. Más bien, los chistes adultos son la versión sofisticada del pillarse de niñas y niños. En nuestra vida diaria, los seres humanos nos reímos bastante frecuentemente, y no necesariamente cuando oímos un chiste narrado. La risa se asocia al juego. En las personas adultas, el juego suele ser menos físico que el juego de las niñas y los niños. En Chile, el juego social adulto se llama "echar la talla". Lo que caracteriza a esta conducta es ser inestructurada, creativa e interactiva.

Lo que echamos de menos en cuarentena no son reuniones con un propósito definido. De eso tenemos bastante por medios electrónicos. Lo que echamos de menos son las interacciones no estructuradas que tenemos durante reuniones sociales o, durante la semana, bajo la excusa de trabajar. Y las echamos de menos porque la necesidad de este tipo de interacción es instintiva. Es verdad que hay muchas razones por las que las personas rompen las cuarentenas. Una razón importante es la necesidad económica. Las autoridades deben tomar en cuenta esta necesidad. Pero aquí quiero llamar la atención sobre otra necesidad básica: la necesidad de echar la talla.

En mi experiencia como terapeuta, he observado el poder que tiene darse cuenta de las propias necesidades. El simbolizar conscientemente una necesidad ayuda muchísimo a buscar maneras saludables de satisfacerla. Ojalá que quienes lean esto pongan atención a su necesidad de echar la talla. Si sabemos que esta es una necesidad, podemos buscar maneras de satisfacerla sin poner en riesgo nuestras vidas.

Ahora quisiera revisar otro aspecto del instinto gregario que también es relevante para las conductas de prevención del contagio del nuevo coronavirus. Me refiero a la conducta de rebaño. Basta con ver un par de documentales sobre animales para caer en cuenta de que el animal que se aparta del rebaño termina muerto. La conducta de rebaño ha permitido a nuestros ancestros sobrevivir por millones de años. Sin embargo, la conducta de rebaño también puede ponernos en peligro durante la pandemia.

Debo primero aclarar a cuál aspecto de la conducta de rebaño me refiero. Un aspecto es el congregarse en grupos. Esto es principalmente lo que tenía en mente McDougall con su concepto de instinto gregario. Como han indicado los expertos en transmisión del virus, congregarse en grupo es peligroso. Siguiendo con mi línea de argumentación, yo planteo que la conducta de congregarse en grupos se asocia a la necesidad de echar la talla. Por tanto, renuevo mi invitación a buscar maneras seguras de echar la talla.

El otro aspecto de la conducta de rebaño es la imitación. En los rebaños literales, esto significa que si una gacela comienza a correr, todas las gacelas salen corriendo. Desde un punto de vista evolutivo, no tiene sentido que una gacela trate de averiguar por qué sus compañeras corren. Si lo hace, probablemente morirá. El impulso para hacer lo que todo el mundo hace es muy fuerte porque nos ha salvado la vida muchas veces.

De acuerdo a Millán (2020), el uso de mascarillas ha sido una norma cultural en Japón durante mucho tiempo. Independientemente de cuáles hayan sido las causas originales que llevaron a la gente a usar mascarillas en ese país, el hecho de que todos las usen facilita que todos las sigan usando. Esto es un ejemplo de cómo la conducta de rebaño puede operar al servicio de la prevención. En los Estados Unidos o Brasil se puede observar lo opuesto. El presidente y sus socios

políticos no usan mascarilla. Esto indica a sus seguidores (es decir, a los que pertenecen a ese rebaño) que esa es la conducta para imitar.

En Chile, no tenemos, afortunadamente, el problema de Brasil o Estados Unidos. Nuestros líderes, con todas sus limitaciones, no niegan la existencia de la pandemia ni la necesidad de usar mascarillas y, en general, las usan. El problema que tenemos en Chile (y también en Estados Unidos) es la falta de claridad de las autoridades. Como he argüido, es difícil ir en contra del instinto gregario. Es difícil no congregarse en grupos. Sin embargo, es posible, pero esto depende de tener claridad de cuál es la conducta alternativa apropiada. Pero si no sabemos racionalmente cuál es la conducta apropiada, nos valemos de lo que ayudó a sobrevivir a nuestros ancestros: hacer lo que hace todo el mundo. Por ejemplo, si yo no estoy seguro de si es necesario ir al Servicio de Impuestos Internos en persona, entonces voy a ver lo que hacen otras personas y copiar su conducta. Si todos lo hacen debe ser por algo. Lamentablemente no tengo aquí una receta que ofrecer para paliar esta situación. Sólo puedo llamar la atención sobre las consecuencias de la falta de claridad de lo que dicen las autoridades. Lo que sí podemos hacer cada uno, es tratar de ser el mejor ejemplo posible para el resto. De este modo podemos ser un pequeño aporte en canalizar el instinto gregario en una dirección saludable.

## REFERENCIAS

- Cassidy, J. (2008). The nature of the child's ties. In J. Cassidy & P. R. Shaver (Eds.), *Handbook of attachment: Theory, research, and clinical applications* (p. 3–22). The Guilford Press.
- McDougall, W. (2001). *An introduction to social psychology*. (14ava edición, originalmente publicado en 1919). Batoche, Kitchener, Ontario, Canadá.
- Millán, A. (2020). Coronavirus: Por qué los japoneses utilizaban mascarillas mucho antes de la aparición del covid-19. *BBC News Mundo*, 17 julio. <https://www.bbc.com/mundo/noticias-53398040>
- Panksepp, J. & Biven, L. (2012). *Archaeology of Mind: The Neuroevolutionary Origins of Human Emotions*. New York: Norton.
- Provine, R. R. (2004). Laughing, Tickling, and the Evolution of Speech and Self. *Current Directions in Psychological Science*, 13(6), 215–218. <https://doi.org/10.1111/j.0963-7214.2004.00311.x>