

Cuadernos de Política y Democracia

Proyecto de Investigación Aplicada en Democracia (PIAD)

Cuaderno N° 2
Neurociencia y polarización. Entendiendo las
raíces del conflicto social.

Francisco Espejo Elgueta

* Texto basado en la videoconferencia "Neurociencia y polarización", dictada el 4 de noviembre 2024, adaptado por su autor.

Neurociencia y polarización. Entendiendo las raíces del conflicto social

* Francisco Espejo Elgueta

Reforma política: fragmentación, polarización y calidad política.



Índice de Funcionamiento de la Democracia en Chile (IFUDE)



Libro “Desafíos y propuestas para una mejor democracia”



1. Introducción

Me imagino que les trae aquí vuestra curiosidad por el tema, también su interés por un país mejor, por una sociedad mejor. Eso es lo que me llevó a aceptar esta invitación. Debo confesar que también me llevó una cuota de osadía porque es un tema muy complejo, no pretendo agotarlo, ni cubrirlo enteramente y no poseo la verdad. Lo que sí tengo son muchos deseos de que reflexionemos juntos.

Permítanme partir diciendo que yo colaboro con el Instituto de Neuroliderazgo, pero lo que voy a compartir aquí son mis propias opiniones y reflexiones. No obstante, con la autorización de su director regional, Jaime Lama, amigo y colega, traeré además varias herramientas desarrolladas por el Instituto. Con mucho agrado estamos compartiendo esto con ustedes, en el ánimo de aportar lo más posible.

2. Comprender y resolver la polarización social requiere incluir ese órgano que muchas veces olvidamos invitar a la mesa de análisis: el cerebro humano

* Médico psiquiatra y salubrista. Neurocoach para el Instituto de NeuroLiderazgo, Oficina Regional para América Latina. Consultor para la sede europea de la Organización Mundial de la Salud y la Oficina Panamericana de la Salud.

Texto basado en la videoconferencia “Neurociencia y polarización”, dictada el 4 de noviembre 2024, adaptado por su autor Francisco Espejo Elgueta.

El primer elemento de reflexión que quiero traer es el de la necesidad de incorporar al cerebro en nuestros análisis de la polarización y conflicto social. Cerebro no como mente, sino como órgano. Lo que estoy diciendo es como si les propusiera invitar al riñón o a los pulmones a la mesa de análisis y discusión de la polarización social.

Ciertamente, esos órganos no parecen relevantes para el análisis social; sin embargo, el cerebro sí lo es pues nuestro cerebro, como órgano biológico, es profundamente afectado por la sociedad en la que habita. A su vez, influye enormemente en la construcción de dicha sociedad a través de nuestras percepciones, emociones, pensamientos y acciones. Si nuestro cerebro se ve afectado por vivir en una sociedad polarizada, va a afectar todo nuestro modo de pensar y actuar.

Nuestro cerebro es una raíz muy importante del problema pues gatilla y promueve la polarización y conflicto social, sin embargo, también es parte de la solución. De hecho, estoy convencido que no hay solución posible a los problemas que hoy día enfrentamos si no partimos desde dentro, desde la neurociencia, para así poder tratar a nuestro cerebro y el de los demás de una manera tal que se oriente a buscar soluciones y deje de generar más y más polarización.

Sin duda, no sólo es conveniente considerar a la neurociencia, otras disciplinas son también muy importantes a la hora de entender y actuar sobre la polarización social. Por ejemplo, sé que en esta audiencia están presentes personas de las escuelas de Derecho, Psicología y Ciencias Políticas... ellas trabajan con disciplinas que también son fundamentales. Lo que quiero decir es que no podemos dejar al cerebro fuera de esta conversación. Y creo que, como sociedad, lo hemos dejado fuera.

Continuemos con algo que al cerebro le gusta mucho: Vislumbrar un mundo mejor. Imaginemos, en el espíritu de la canción de John Lennon, un Chile en el que el estatus, la dignidad de toda persona sea respetada, un Chile donde exista claridad sobre cómo se toman las decisiones, por qué se toman y para qué. Un país en el que cada persona tenga la autonomía de acción y desarrollo que necesita; donde

haya libertad de pensamiento; una sociedad inclusiva, donde nadie esté de más. Y cuando decimos "nadie", es "nadie": incluye a los que no piensan como yo. Una sociedad donde todas las personas sean tratadas con equidad, es decir, en igualdad de condiciones, y donde las injusticias sean resueltas como corresponde.

Ustedes podrían decir: "Sí, Francisco, está muy bonito, pero por favor, aquí venimos a hablar de cosas serias, no de sueños. Esto parece una utopía".

Pero mi punto no es que sea o no sea una utopía. Mi punto es que ese sueño, para el cerebro, no es sólo un sueño, es una necesidad primaria, tan básica como el agua o el alimento. Para que nuestro cerebro opere en buenas condiciones, debe estar en una sociedad más o menos como la descrita en ese sueño.

"Necesidad primaria" significa que, cuando la necesidad de sentirnos seguros, apreciados y respetados se satisface, los centros de placer, de recompensa se activan de manera automática y con ellos los circuitos neuroendocrinos que ayudan a la vinculación social, al pensamiento libre, la creatividad y colaboración. Y cuando esas condiciones de respeto, claridad, autonomía, inclusión y justicia no existen, no sólo no se activa lo anterior, sino que se activan otros circuitos los que, en lugar de permitirnos empatizar y colaborar, nos preparan para pelear, huir o defendernos. Ese es el gran problema que "aporta" nuestro antiguo cerebro a la realidad social: cuando tenemos que responder a situaciones de amenaza social, en lugar de usar nuestras facultades prosociales ellas son desactivadas y reemplazadas por una respuesta de lucha o huida.

3. El principio organizador del cerebro

¿Por qué nuestro cerebro opera así?, ¿por qué le es tan importante distinguir amenazas y recompensas?

Para responder esa pregunta nos ayuda otra pregunta, muy fundamental: ¿para qué tenemos un cerebro?

Podríamos decir que lo tenemos para pensar, soñar, para comunicarnos, filosofar,

investigar, aprender. Sí, pero ¿para qué hacemos todo eso? Para algo de central importancia: para sobrevivir.

Otros animales tienen otras herramientas para sobrevivir. Nuestro amigo el tigre de dientes de sable, por ejemplo, tiene esos tremendos dientes. ¿Qué dientes tenemos nosotros? Tiene enormes garras. ¿Qué garras tenemos nosotros? Tiene una piel resistente. ¿Qué piel tenemos nosotros? Es veloz. ¿Cuánta velocidad tenemos?

Los seres humanos no tenemos ninguna herramienta biológica como la que tienen otros animales. Lo que tenemos para sobrevivir es nuestro cerebro, el que nos permite trabajar juntos, pensar, sentir y colaborar.

La respuesta a la pregunta de para qué tenemos un cerebro es la siguiente: la principal tarea del cerebro no es pensar, es ayudarnos a sobrevivir. El principio organizador del cerebro es el de ayudarnos a sobrevivir y para eso se lo pasa minimizando amenazas y maximizando recompensas. El problema es que manejamos muy mal las amenazas sociales, en especial en una sociedad polarizada.

Para comprender cómo es que esa masa media blanquecina de un kilo cuatrocientos reacciona de manera diferente cuando percibimos una amenaza respecto de cuando percibimos una recompensa, es conveniente hacer un poco de historia.

Hace 200.000 o 300.000 años aparecieron los primeros Homo Sapiens en África, y hasta donde se sabe, tenían el mismo cerebro que nosotros. El mismo.

A lo largo del tiempo, los seres humanos hemos cambiado radicalmente el mundo en el que vivimos. Nosotros no nos hemos adaptado al mundo; hemos adaptado el mundo a nosotros. Gracias al cerebro que tenemos hemos podido crear, colaborar e implementar soluciones que nos han hecho, en muchos aspectos, la vida más fácil. Sin embargo, seguimos con el mismo cerebro. Para bien y para mal. No ha cambiado, mientras tanto, la sociedad en la que vivimos ha cambiado de manera sideral.

En el pasado, los peligros eran relativamente fáciles de identificar, un tigre de dientes de sable, un temporal, inclemencias climáticas, escasez de recursos como agua o comida, o incluso otras tribus beligerantes, eran peligros evidentes. Y para enfrentarlos, el cerebro contó con un tipo de respuesta muy primaria, heredada de muchos otros animales: la respuesta de lucha o huida ante el estrés.



Hoy en día la mayor parte de la humanidad no vive en pequeñas comunidades, estamos rodeados de desconocidos, incluso entre nuestros colegas y vecinos hay personas que conocemos muy poco.



Hoy una persona como la de la imagen puede representar un peligro, ser un posible agresor. La misma persona puede en cambio ser alguien que está sufriendo, que está llorando, que tiene el rostro deformado y lo oculta por vergüenza, que necesita ayuda y compasión. No lo sabemos. Con el tigre de dientes largos era claro. Con las personas, el cerebro no lo tiene tan fácil. Frente a la duda, no se abstiene; al contrario: asume que esa persona es una amenaza. Punto. Porque si se equivoca, bueno, pedimos disculpas, o no hacemos nada. Pero si la persona resulta ser una amenaza y la tratamos como un amigo, eso sí que es muy peligroso, para el cerebro y para nosotros como persona.

Por eso el cerebro está sesgado a encontrar amenazas, está inclinado a activar la respuesta de estrés incluso ante la posibilidad -no necesariamente el hecho mismo- de estar en peligro. En ese momento, para el cerebro, una persona que se asume como amenaza ya no es tratada como una persona, es tratada como un tigre de dientes de sable. Cuando peleo con mi jefe o con un colega -estoy simplificando- para el cerebro, esa persona es un tigre. Ya no es una persona. Por eso lo puedo odiar, por eso le temo tanto, por eso no sé qué decirle, por eso me arranco y renuncio. Tenemos un sistema prehistórico de respuesta al estrés que nos lleva a eso. Esa respuesta nos atrapa en una lógica de lucha o huida.

Resumiendo, las principales amenazas modernas son de tipo social, y son complejas de identificar. Los humanos podemos mentir, aparentar. Nuestro cerebro prehistórico lo tiene difícil, ante la duda prefiere optar por la existencia de una amenaza. Imaginen cómo opera esto en una sociedad polarizada.

4. Conviviendo en una sociedad polarizada

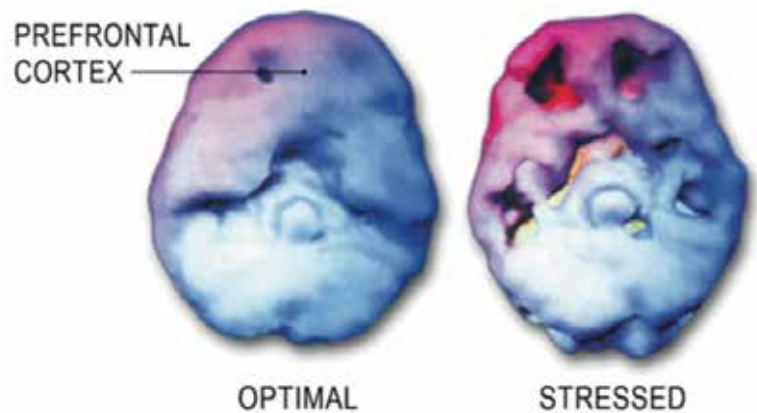
Si conocemos la historia de una persona y además nos da señales claras de seguridad, confiamos en ella. Pero ¿cómo lo hacemos en una sociedad polarizada donde una gran cantidad de gente es desconocida? Peor aún, muchas veces lo único que sé de ellas es que sin siquiera conocerme no me valoran, basta que me vean como parte de un grupo distinto al de ellos para no considerarme a priori. Como consecuencia, yo tampoco les valoro, mi cerebro les ubica en “el grupo de los otros”.

En sociedades polarizadas vivimos en un estado de alerta muy sostenido, esto no le hace bien ni al cerebro ni a las personas. Es un estrés crónico que no es saludable.

¿Por qué? Porque como vimos, la amenaza social activa la respuesta del estrés. Se activa el sistema límbico, la amígdala, el hipotálamo y el eje hipofisario-suprarrenal, en fin, no quiero abundar en eso ahora, pero hay mucha literatura al respecto. Lo que quiero enfatizar es que cuando se activan esos sistemas, se inhibe la corteza prefrontal. Esto ocurre porque el cerebro necesita poner en funcionamiento una serie de circuitos de defensa y ataque, y eso requiere energía.

Y la energía, en términos biológicos, va en la sangre. Tenemos cinco litros de sangre, no más, y ella está repartida por todo el cuerpo. Entonces, el cerebro redirige sangre desde áreas menos vitales hacia otras más necesarias. Desde la piel, intestinos a los músculos, desde la corteza prefrontal al sistema límbico.

Para ver lo que ocurre en el cerebro tenemos una imagen SPECT¹ que ilustra lo que ocurre en un cerebro estresado. Los colores representan sangre, cualquier color indica flujo, y lo negro representa ausencia o muy poco flujo sanguíneo.



Fíjense: a la izquierda, un cerebro que está funcionando de manera normal, en un ambiente relajado. Y el mismo cerebro, en un ambiente que le ha generado estrés muestra zonas oscuras, que no son cavidades, sino áreas sin perfusión sanguínea. Eso significa neuronas que no están recibiendo energía y, por lo tanto, no están en condiciones de operar normalmente.

¿Y dónde aparecen esas zonas oscuras? En la parte del cerebro que está en la frente. Esa parte se llama la corteza prefrontal. Allí hay circuitos que nos permiten planificar, pensar, empatizar, regular emociones, colaborar y mitigar nuestros sesgos.

Esto implica que, cuando nos asustamos y reaccionamos ante una “amenaza social”, a través de la respuesta del estrés, apagamos lo que más necesitamos, nuestra capacidad de detenernos, regularnos, empatizar, y pensar. Esa parte del cerebro se apaga. No totalmente, pero es como si estuviéramos borrachos. El alcohol produce un efecto parecido. Usted no puede dialogar con una persona ebria, tiene que esperar a que se le pase la borrachera. Esto es lo mismo, no se puede hablar con una persona muy estresada.

1. Single Positron Emission Computed Tomography o Tomografía Computarizada de Emisión de Fotón Único

Y eso lo vemos en las calles. Alguien se baja del auto con un palo porque otro le adelantó o le bloqueó el paso, y va a romperle el auto. ¿Por qué? Porque está viendo un tigre de dientes de sable dentro del otro auto. Y no se detiene pues tiene bloqueada su corteza prefrontal, que normalmente me diría: "Oye, Francisco, espérate un poco, no es para tanto".

Esa situación, en una sociedad polarizada, ocurre con mucha mayor frecuencia que en una no polarizada. Yo tuve la suerte de vivir en Dinamarca por 4 años. Allí cuando mi bicicleta le cerraba el paso a otras bicicletas (todos andan en bicicleta allí), me solían responder con una amable sonrisa, como diciendo, "no se preocupe, nos puede pasar a todos, sé que no es intencional".

En una sociedad polarizada estamos predispuestos para crear divisiones, distancias, odiosidades. Ese es el caldo de cultivo perfecto para estar estresados, para sentirnos bajo amenaza permanente. Esa combinación, amenaza y no poder pensar bien, es muy peligrosa.

Obviamente, las personas no somos sólo un aparato de reacción contra el estrés. Hablando del cerebro, como mamíferos y como seres humanos, tenemos enormes cantidades de neuronas y circuitos prosociales dedicados a la colaboración, a la empatía, a negociar y alcanzar acuerdos, trabajar con los demás, a disfrutar la vida con otros.

Las peores y más graves amenazas que hoy enfrentamos provienen de otras personas, pero los mejores momentos de la vida también son con otras personas. Tengo un amigo de 90 años, y una vez le pregunté: "¿Con qué te quedas de tu larga vida?" Me respondió: "Con los momentos felices que he pasado con otras personas". Ahí está la esperanza, nos encanta vivir en armonía con otros. Los seres humanos tenemos un tremendo cerebro prosocial, y por eso hemos llegado a donde estamos. Porque hemos podido hacer muchas cosas juntos. Hay docenas de estudios que muestran lo bien que nos hace para la salud, longevidad y felicidad el tener relaciones significativas con otras personas, el ser parte de una comunidad. El drama es que el cerebro prosocial se inhibe cuando nos sentimos amenazados.

Puesto que el principio organizador del cerebro es el de minimizar amenazas y maximizar recompensas, el cerebro está constantemente buscando posibles amenazas, incluso ahora, mientras ustedes me escuchan, su cerebro puede estar corriendo un programa inconsciente que se pregunta: “¿Este señor, este Francisco, sí, suena bien lo que dice, pero ¿me estará vendiendo la pomada? ¿Tiene esto una base científica?”

Esas preguntas están bien, en el fondo, lo que el cerebro se está preguntando es: “¿Puedo confiar o no puedo confiar en Francisco? ¿Es un enemigo potencial o es un amigo?” Son preguntas muy importantes, el problema es que en una sociedad polarizada la respuesta es casi siempre la de no confiar.

El cerebro está constantemente realizando esa evaluación, porque de eso depende no solo la sobrevivencia, sino también la calidad de vida si encontramos a las personas adecuadas y logramos construir lo que queremos en conjunto.

Este es el gran dilema del cerebro distinguir amenaza de recompensa. Y cuando califica a alguien como posible enemigo —lo que, como hemos visto, prefiere hacer ante la ausencia de información suficiente—, va colocando esa gente en un grupo que está fuera del mío. Por supuesto, hay ciertos amigos más cercanos, ellos están dentro de mi grupo.

El cerebro va dividiendo el mundo entre los míos y los otros, donde los míos son siempre los buenos y los otros son siempre los malos. Opera así porque necesita tomar decisiones. No puede operar bien si todo está en matices. No puede vivir con “mira, sí, esta persona es un 10% enemiga y un 90% amiga, con un margen de seguridad de un 10%”. No, eso no sirve. Entonces, en una sociedad polarizada, el cerebro se va quedando con enemigos por todas partes. No hablo de la realidad externa, hablo de lo que ocurre en el cerebro, lo que puede o no puede, corresponder con la realidad.

Claro que en el mundo real hay algunas personas que pueden querer agredirnos, robar o violentar. Sí, por supuesto. No podemos ser ingenuos. Pero ahora, por

ejemplo, yo vivo en Concón y cuando miro por la ventana, no veo nada de eso. Veo pasar personas y vehículos de manera tranquila y relajada. Es cierto que en dos ocasiones ha habido balaceras, pero la gran mayoría de los seres humanos no anda disparando por allí, al revés, desea vivir con seguridad y tranquilidad. Sin embargo, como el cerebro está inclinado a ver amenazas, basta una balacera para que confirme que hay un serio peligro y todo cambie. No es que no haya delincuencia o narcotráfico, por supuesto que los hay. Pero ¿cuántas personas maravillosas existen que no apreciamos por estar inclinados a protegernos de las amenazas?

En fin, introduzcámonos ahora en cómo el cerebro hace para dividir el mundo en grupos: el grupo de “nosotros”, que tiene un circuito especial, prosocial, donde está la empatía y la colaboración y el grupo de los otros donde operan otros circuitos en los que no cabe la empatía o la colaboración. A los “otros” no se les ve como personas similares a mí. Nuestro cerebro actual no puede sentir empatía por quienes están en el grupo de los otros. Tengo que humanizarlos primero, tienen que pasar a ser parte del grupo de los míos para poder sentir empatía por ellos. Mientras nuestro cerebro siga viendo a los enemigos como subhumanos, no podremos empatizar con ellos. Y ustedes sabrán que hay discursos públicos que se refieren a los enemigos de esa manera. Y aquí aparece una característica muy complicada del cerebro: sentimos compasión solo por los amigos. Cuando un enemigo sufre, el cerebro incluso siente placer.

Jaime Lama, da un ejemplo que me parece muy esclarecedor. Imaginemos cualquier guerra —no solo las actuales—. Un soldado, en una guerra moderna, lanza un misil y mata a cien soldados. ¿Cuál es la reacción con sus compañeros? Alegría: “Maté a cien de esos bastardos. No nos van a molestar más”. Luego viene un misil de vuelta, y mata a un soldado amigo que está al lado suyo. Sólo uno. El mismo soldado que celebró la muerte de 100 personas se desploma de rabia y de depresión. Una sola muerte le parte el corazón. ¿Y eso por qué? Porque tenemos circuitos distintos, unos para tratar a los de nuestro grupo y otro para los de los de fuera. Nuestro cerebro nos permite incluso sentir placer ante el dolor del enemigo.

Para peor, tenemos sesgos, es decir, juicios involuntarios, estereotipados acerca de ciertas situaciones. Los sesgos no son necesariamente malos, son atajos men-

tales que ahorran tiempo y evitan prolongadas reflexiones. Podría ser deseable, pero gasta mucha energía estar todo el tiempo pensando: “¿Tengo yo la razón? ¿No la tengo? ¿Me engaña mi experiencia? ¿No me engaña?” Usamos atajos para que se nos simplifique la vida. Pero algunos de ellos lo único que hacen es profundizar los abismos entre “nosotros” y “los otros”, en especial en una sociedad polarizada en la que las conversaciones para aclarar las cosas son muy difíciles.

Existen muchos sesgos, aquí quiero destacar cuatro de ellos por su importancia en una sociedad polarizada.

El primero, el de la similitud: todos los que son similares en algo a nosotros tienen mayor probabilidad de pasar a formar parte del grupo de “nosotros”. Este sesgo nos hace creer que los míos pensamos igual y somos confiables y buenos, cosa que no necesariamente es cierta. Pero el cerebro lo percibe así. Creemos que todos los de mi grupo queremos lo mismo, y que eso que queremos es lo mejor, es lo correcto. Y, por tanto, lo que piensan y quieren los “otros”, es errado y no es confiable. Eso es lo que interpreta el cerebro, porque necesita simplificar el mundo para poder operar. Imaginen lo que esto significa en una sociedad polarizada

Luego está el sesgo de la experiencia: se tiende a creer que lo que yo percibo es lo real, lo verdadero, lo correcto. Lo que los “otros” perciben o creen es una equivocación de la que les resulta muy difícil salir porque no ven lo que yo veo, no tengo nada que aprender de ellos.

El tercer sesgo es el de proximidad: “Ah, mira, que bueno saberlo ¡fuimos al mismo colegio!”, o bien “Mira, es amigo de tu hermana.” Ya me cayó bien, sin siquiera conocerlo. Eso ocurre por el sesgo de proximidad. Es decir, todo lo próximo es bueno. En una sociedad polarizada la consecuencia de este sesgo es que lo lejano es potencialmente malo.

Y, finalmente, el sesgo de seguridad: todo lo que amenaza mi seguridad —o la nuestra— es malo. La seguridad es lo más importante, prioridad uno. Obviamente, para el cerebro, la seguridad es clave. Y en una sociedad polarizada, quienes amenazan mi seguridad son “los otros”.

Llegando a este punto deseo destacar dos mensajes clave: El primero es el de invitar al cerebro a la mesa de análisis y respuesta a la polarización social. El segundo es que para el cerebro humano es fundamental saber si estamos frente a un enemigo o un amigo, pero cuando distingue unos de otros es falible y además está sesgado.

5. Manejando amenazas y recompensas sociales en una sociedad polarizada.

Si tenemos presente que el principio organizador del cerebro es el de minimizar amenazas y maximizar recompensas, podemos concluir que detrás de una persona descontrolada hay un cerebro asustado por su supervivencia. Con esta observación vamos llegando al nudo central de todo esto: ¿cómo se las arregla el cerebro en la vida cotidiana para saber si alguien representa una oportunidad o es una amenaza? Porque —de nuevo— con los animales es más fácil identificar amenazas y maximizar recompensas. Pero con personas que pueden aparentar, manipular, mentir, en especial en una sociedad polarizada... ¿Cómo lo hace?

Diversos estudios muestran que el cerebro ha desarrollado un sistema, bastante sofisticado —aunque no perfecto— para poder identificar si una situación social representa una amenaza o una oportunidad, si alguien es un amigo o un enemigo. Sobre la base de estos estudios, David Rock diseñó un modelo en el año 2008, el modelo SCARF® para poder entender este sistema. Hoy día hay miles de personas en el mundo que manejan este modelo, basado en neurociencia, que describe cómo el cerebro utiliza 5 dimensiones para identificar si alguien es un amigo o un enemigo.

¿Cuáles son esas dimensiones?: El SCARF® es un acrónimo que agrupa los siguientes filtros usados por el cerebro para determinar si una situación social es una amenaza o una recompensa:

1. S: Status (estatus): ¿Me ven como un inferior, igual o superior?
2. C: Certainty (certeza): ¿Tengo claridad suficiente para anticipar o que va a venir?

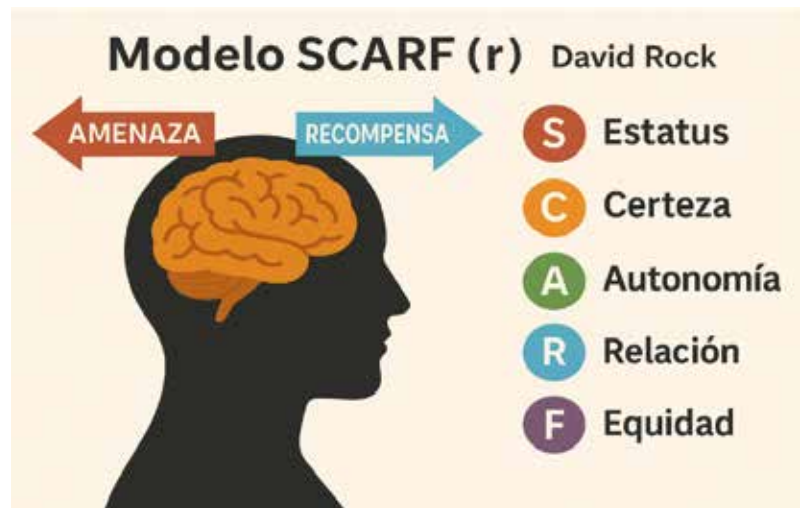
3. A: Autonomy (autonomía): ¿Tengo algún nivel de control en esto?
4. R: Relatedness (relación): ¿me siento vinculado a alguien o a un grupo?
5. F: Fairness (equidad o justicia): ¿Percibo un intercambio justo?

Quisiera decir que este modelo es el principal aporte que deseo hacer en esta presentación. Cuando lo descubrí y empecé a utilizar, me enamoré de él pues es increíblemente efectivo. Si hay algo que quiero que recuerden y usen, es el modelo SCARF®.

Scarf significa “bufanda” en inglés. Y voy a usar la bufanda como prenda para explicarlo. Si nuestra rectora Marigen se pone una hermosa bufanda— se va a ver buena moza, se va a sentir abrigada. Una bufanda bien usada puede hacer muy bien. Un SCARF® bien manejado le hace muy bien al cerebro y a la comunicación.

Pero también puedo enrollar esa misma bufanda en mi cuello para suicidarme. Si no cuido mi propio SCARF®, lo puedo pasar muy mal en la vida. También puedo usarlo para rodear el cuello de otra persona y matarla. Según cómo usemos el SCARF®, es decir, según cómo nuestro cerebro interprete si respetan mi estatus, si tengo claridad, si poseo autonomía, si soy parte del grupo y si hay un intercambio justo, todo cambia. Por supuesto que el cerebro se puede engañar, sí, es falible pero la reacción es la misma, haya o no una causa válida. Por ello es importante conocer cómo funciona el modelo SCARF®, para poder revisar si las percepciones de nuestro cerebro son válidas o no.

Es como si el cerebro mirase al mundo con varios ojos. Un ojo pregunta: ¿se está respetando mi estatus? ¿Me están tratando como un inferior, un igual o un superior? ¿Me tratan como alguien mejor, o peor que esta persona? Todos tenemos algún tipo de estatus en cosas distintas. Alguien habla mejor, otro es más reflexivo. Para el cerebro, es fundamental ver que nuestro particular estatus está siendo



respetado. Si se respeta, el cerebro se alivia, se relaja y activa sus circuitos prosociales especialmente la corteza prefrontal. Si no se respeta, se activa automáticamente la reacción de estrés.

Otro ojo está buscando certidumbre para poder predecir qué va a venir. Sabe que no siempre puede tener certeza, pero al menos necesita tener claridad. Si alguien me esconde información, si no hay transparencia, si no me dice todo lo que piensa o ha decidido hacer, eso es una amenaza. Pero si veo que esa persona se esfuerza por entregarme la información necesaria, me pregunta, me hace partícipe... me relajo. Esto no es pensado, es inconsciente. Y al no ver amenazas, se activan los circuitos prosociales.

Otro ojo está verificando nuestro nivel de autonomía. Por ejemplo, en cualquier organización, como una empresa, la microgestión o micromanagement en inglés—es muy enervante. En esas situaciones la persona piensa: “Oye, ¿no confías en mí? Déjame tranquilo, esto me corresponde a mí. No me andes preguntando cada media hora si lo hice o no lo hice. No estés encima mío.”

Todos necesitamos sentir que tenemos control sobre algo. Y cuántas personas, hoy en día, en nuestra sociedad, sienten que no tienen ningún control sobre sus vidas, porque dependen totalmente de cosas externas, de otras personas.

La cuarta dimensión busca ver el grado de relación. ¿Estamos o no estamos en el mismo grupo? ¿Tengo algo que ver con esta gente o no? Con la gente que ahora camina por la calle, con la que nos estamos encontrando en este momento. Esa pregunta es muy importante para ver si me puedo sentir seguro o no.

Y finalmente, buscamos ver equidad. Para el cerebro, justicia es equidad, es que haya un intercambio justo. Es decir, a condiciones similares, tratos similares. Por eso, para el cerebro cuando se percibe una injusticia, se activa automáticamente una respuesta de estrés, por ejemplo, cuando hay favoritismo, privilegios o discriminación. Y quiero resaltarlo una vez más —perdón que repita—todo esto ocurre de manera involuntaria.

¿Y qué implica entender el modelo SCARF®? Ayuda a estar consciente de cuando

se hace algo muy importante para el cerebro humano, ya sea como amenaza o como recompensa. Implica saber que se respeta algo muy importante, mi estatus, cuando alguien me trata por mi nombre, o me pregunta cosas acerca de mí: “¿Cómo te llamas?” “Francisco.” Implica que se resalta la similaridad cuando me dicen “Ah, mira, que interesante. Yo tengo un primo querido que se llama Francisco.” “¿Y de dónde eres?” “Bueno, soy de Santiago.” “Ah, mira, yo también. Conozco a alguien de allá.” “¿Y qué estudiaste?” Con ello se genera un vínculo, de manera inconsciente. Me está dando certeza cuando explica: “Te pregunto todo esto porque me interesa saber, me interesa conocer a las personas.” En ese caso mi cerebro puede concluir que no me quiere vender algo, no me está manipulando. Me da autonomía cuando pregunta: “¿Quieres seguir conversando? ¿Tienes tiempo? ¿O prefieres que no?” “No, tengo tiempo.” “Perfecto.” De alguna manera en todas las conversaciones se entretajan las distintas variables del SCARF®. Tejerlas de manera más consciente y con afán de maximizar recompensas y minimizar amenazas es un arte maravilloso y muy productivo en términos de relaciones humanas, creatividad, compromiso y colaboración.

Yo ya veo SCARF® por todos lados, en las calles, en las micros, en la televisión, en los partidos de fútbol. Esta omnipresencia surge porque está en el trasfondo del funcionamiento de nuestro cerebro, y, por lo tanto, de nuestros pensamientos, conductas, emociones, etcétera.

Cuando el SCARF® es bien tratado, estamos en el lado seguro de la vida social: la corteza prefrontal se activa, colaboramos, planificamos, innovamos. Cuando no es bien tratado, estamos en el lado inseguro: alerta máxima, reacción de estrés. Allí no podemos estar en el lado de la colaboración, somos arrojados en el de la lucha, la defensa o la huida.

En una sociedad polarizada, probablemente pasamos mucho más tiempo en lo inseguro que en lo seguro, salvo con el grupo propio, cuya cohesión se fortalece para defenderse ante las amenazas externas.

Resumiendo, los 3 principales mensajes hasta aquí compartidos serían:

1. Incluir al cerebro (la neurociencia) en la mesa de análisis y respuesta a la polarización social.

2. Conocer si estamos frente a un enemigo o un amigo es fundamental para el cerebro humano, y no es fácil saberlo.
3. El modelo SCARF® describe cómo el cerebro humano opera para distinguir enemigos de amigos, amenazas de recompensas, de manera automática, no como un proceso reflexivo.

Vamos ahora a la última parte de esta presentación: ¿Qué hacer entonces? ¿Cómo calmar al cerebro de una persona que habita en una sociedad polarizada, de manera de contribuir a bajar dicha polarización?

Les quiero pedir, por favor, que usen el chat, Alberto me va a ayudar. Les pido que respondan con una palabra: ¿Cuál es la dimensión del SCARF® más afectada en una sociedad polarizada? ¿El estatus de las personas? ¿La certeza? ¿La autonomía? ¿La similaridad, es decir, la vinculación de las personas? ¿O la equidad?

A ver qué piensan ustedes. Por favor, ingresen su respuesta.

Leyendo algunos comentarios: equidad se repite, similaridad, certeza, estatus, certeza otra vez, equidad, certeza... En fin, “equidad” es una palabra que se repite mucho. Aparece también “autonomía”.

Hacerse este tipo de preguntas es un ejercicio útil. Cuando se sientan tristes, enrabados, pregúntense: ¿qué elemento de mi SCARF fue maltratado? Por el contrario, cuando se sientan felices, dichosos, entusiasmados pueden hacerse la misma pregunta, en sentido inverso. Es bueno darse cuenta de que es lo que nos puede tener felices o entusiasmados. “Estoy muy entusiasmado, por qué respetaron mi estatus”.

Efectivamente, el estatus se daña mucho en una sociedad polarizada, creo yo. Cuando dañan mi estatus, los otros también pierden estatus ante mí; y así surge una confrontación, llego a creer que esos “otros” no merecen ser tratados como personas, pasan a ser mis enemigos.

Maltratar las dimensiones del SCARF es muy grave pues nos divide y separa de manera profunda. Y eso viene de nuestra biología, no de la reflexión. Es

involuntario.

Otro de los problemas que tenemos, que tiene nuestro cerebro, es que como decía un profesor mío “somos muy expertos en la problemática, pero no en la soluciónática”. Pasemos a la solución. ¿Qué hacer para despolarizar nuestra sociedad? Obviamente, hay que hacer muchas cosas al nivel político, social, financiero, económico, sí, sin duda. Mi punto es que todo ello hay que hacerlo con el cerebro en mente. Este es el aporte que deseo hacer en esta charla.

Es importante usar el SCARF® para no crear amenazas innecesariamente y así no crear enemigos, ni dentro de mi cerebro ni en el mundo real. Si yo veo al otro como enemigo, mi cerebro lo va a tratar como tal. Y el otro, que percibe eso, siente que yo lo trato como enemigo y me trata de la misma manera y entramos en un círculo vicioso.

“Sí, Francisco —me podrían decir—, suena bonito, pero no es fácil”. “Me costaría mucho aplicar el modelo SCARF® de manera gentil con los del grupo de los otros. No me surge de manera natural”.

¿Cómo se logra aplicar todo esto en la vida real, en el día a día cotidiano?

Para responder esa pregunta deseo resaltar algo —pido excusas pues sé que es mucha información—, quiero resaltar que como el SCARF® opera de manera irreflexiva, cualquier estrategia basada en la sola reflexión, no sirve. La reflexión siempre es tardía, llega después de ocurrida la situación, y está muy bien que lo haga, pero llega tarde cuando ya estoy en una acalorada disputa con un “enemigo político” o algún enemigo de cualquier índole.

A las reacciones automáticas hay que oponer acciones automáticas. Tenemos que combatir lo automático con lo automático. Es decir, activar circuitos que operen de forma inconsciente, no sólo reflexiva. Eso se logra a través de generar hábitos, los que podemos inculcar de manera voluntaria en nuestra vida.

Todos tenemos hábitos. Yo creo que todos nos lavamos los dientes. ¿Alguien nació sabiendo lavarse los dientes? Nadie, y hoy lo hacemos como sea: cansados, en-

fermos, fiebre la noche anterior... aun así nos lavamos los dientes. Pase lo que pase, un hábito establecido se mantiene. Es una maravilla saber que nuestra plasticidad cerebral permite construir hábitos sólidos y duraderos. Aprovechémosla.

Lo dicho implica que, desde el cerebro, despolarizar nuestra sociedad requiere de la instalación de hábitos despolarizantes. ¿Cuáles? Compartiendo lo que propone el Instituto de NeuroLiderazgo, sobre la base de la Neurociencia, puedo decir que se logra incorporando tres conductas como un hábito cotidiano: 1) encontrar elementos en común; 2) elevar la confianza y; 3) crear claridad.

Buscar elementos en común. Este es el primer hábito que se propone desarrollar para que el cerebro se tranquilice, tener el hábito de buscar intereses en común. La buena noticia es que siempre hay algo en común con otros seres humanos.

Encontrar intereses en común, requiere de trabajar directamente con una de las cinco dimensiones del SCARF, la de relatedness: la similaridad, buscar similaridad.

Usted podría pensar. “Francisco, me estás diciendo que alguien que piensa totalmente distinto mí tiene algo en común conmigo. ¿De veras crees que tenemos algo en común?”.

Yo le podría contestar, con aprecio, “buscar elementos en común es un lindo arte. Todos tenemos algo en común.” He tenido el privilegio y la fortuna de visitar por trabajo muchos países —cerca de 100—, y he interactuado uno a uno con miles de personas de más de 120 nacionalidades distintas. Muchas veces alguna de ellas me preguntaba: “¿Cómo se resuelve aquí un conflicto que tenemos una cultura tan distinta? ¿Y cómo lo hacen allá, que son tan diferentes a nosotros?”

La variable cultural es importante, pero al final de los finales, somos similares. Somos seres humanos que queremos seguridad, tranquilidad, que aspiramos a ser felices, queremos que a nuestra familia/amistades no les pase nada malo, que sean felices. Deseamos tener medios que nos permitan vivir de manera digna, que se respeten nuestros derechos. Las necesidades humanas son las mismas, lo que

varía es la forma en que buscamos satisfacerlas.

Al buscar elementos en común, es importante recordar que el cerebro trata a amigos y enemigos con dos circuitos distintos. Puedo tener la mejor de las intenciones al interactuar con alguien, pero si esa persona está en el grupo “de los otros” estoy usando un circuito cerebral que me dificulta sentir empatía y me agarro fácilmente a gritos con esa persona.

Antes de buscar elementos en común, desde el cerebro, hay que hacer algo previo: expandir mi grupo de manera tal que pueda acoger, incluso de manera sutil, al grupo de los otros, que pueda sentir que ellos también están, de alguna manera, en un grupo que también es el mío. Eso se llama inclusión. Tenemos que incluir en lugar de separar. Y claro que puede costar o doler hacerlo, pero evitar que arriesgarnos para evitar queremos que nuestra sociedad explote. Tenemos que llegar a ver alguna manera en la que la persona del otro grupo sea tratada como una persona por nuestro cerebro y para ello podemos ampliar nuestro grupo, formar parte de un grupo más grande, que nos incluya a ambos. Un grupo que tenga objetivos comunes, objetivos que nos unan.

En la práctica, eso puede lograrse si nos unimos bajo el mero hecho de ser todos chilenos, o chilenas; pero ¿qué significa ser chileno? Significa tener objetivos comunes ¿Qué objetivos comunes de veras tenemos? Eso es lo que hay que trabajar y pulir: la concepción de lo que es ser chileno y de cómo se llega a serlo, para el caso de los inmigrantes. Al ampliar el grupo de los “míos”, se amplía la posibilidad de sentir empatía, de colaborar y de sentir compasión ante el dolor —y evitamos sentir placer ante el dolor ajeno—.

Es decir, cuando logro ver que alguien del grupo “de los otros” que piensa diferente, o incluso representa una amenaza, es también parte de mi grupo pues es chileno, o porque es un ser humano, voy a tener mayor empatía y apertura. Sí esa persona es maltratada en público, aunque yo piense distinto a ella, me va a dar pena, me va a dar compasión y podré hacer algo para evitarlo, rompiendo así la cadena de agresiones mutuas. Ampliar mi grupo de pertenencia une. Y eso es bueno porque me permite pensar de manera distinta sin ser excluido. Si no logro sentir que la persona del grupo de los otros es de alguna manera parte de mi

grupo, mi cerebro sólo me va a permitir pelear o huir.

El cerebro humano maneja, con suerte, cuatro conceptos a la vez. Lo que nos una debe ser simple y contundente. ¿Podemos llegar a tener un sólo objetivo común, que nos convoque, que nos entusiasme, que lo sintamos más grande que cualquiera de nosotros, y que por eso vale la pena esforzarnos juntos? Eso es un gran tema para desarrollar, no sólo para un mayor desarrollo político o social, sino por la salud de nuestro cerebro.

El segundo hábito por aplicar es el de elevar la confianza. Confiar es una necesidad del cerebro para poder estar tranquilo, y al estarlo poder usar nuestros circuitos prosociales, en lugar de los de huida o ataque.

¿Cómo se hace? Desde el modelo SCARF® se logra recompensando el estatus y la equidad.

Hay muchas maneras de lograrlo. Muchas ya son de uso común. El estatus se recompensa a través de ser amables, ser amable como un hábito. No perder la amabilidad, aunque nos traten de modo insolente.

"Francisco, ¿todo esto que me has dicho en 50 minutos se resume en que la solución es ser amable?".

En parte sí. Desde el cerebro, sí. Ser amable de manera genuina puede cambiar cómo el cerebro de otras personas me percibe. Mostrar que eres accesible y que tienes empatía: eso es ser amable. Y al ser amable, se genera un estado de recompensa que facilita el vínculo.

El segundo elemento para elevar la confianza, desde la perspectiva del cerebro, es la equidad, vista aquí como igual trato para situaciones similares. Lograr mayor equidad es fundamental para generar confianza y superar una sociedad polarizada. Si mi cerebro ve que hay privilegios, favoritismo, o discriminación, no solo conmigo, sino con cualquiera (porque ese "cualquiera" puedo ser yo a futuro), no puede confiar, no puede incluir a "los otros" en mi grupo.

La falta de equidad duele mucho y daña la confianza: la discriminación, los privilegios... y también duele cuando las injusticias no son reparadas. Esos dolores son creados por el cerebro para alertarnos que algo anda muy mal. El cerebro reacciona muy agitadamente cuando las injusticias no son reparadas o castigadas. ¿Castigadas? Sí, al cerebro "le gusta" que haya castigo frente a la injusticia. Porque considera al otro como enemigo, y genera placer cuando ve sufrir al enemigo, al perpetrador de una injusticia.

Alguien podría decir: "Bueno, hablamos el mismo idioma y tenemos la misma historia y nacionalidad... pero eso no basta pues aún así hay mucha injusticia, hay mucha falta de respeto".

Cierto, hay que hacer un hábito de la búsqueda de aumentar los niveles de equidad y disminuir las diferencias de estatus. No estoy hablando desde la política o la economía, aunque ello es por cierto muy importante, estoy hablando al nivel interpersonal. En esta sociedad se nos ha hecho un hábito el negar al otro. Estamos muy acostumbrados al hábito de la negación. Todo lo que dicen los del otro grupo no vale, no cuenta, está errado. ¿Cómo se sienten los del otro grupo? Negados y, a su vez, ellos también me niegan a mí.

Hay que instalar el hábito de afirmar al otro, de reconocerlo, aunque no estemos de acuerdo. Podríamos llegar a decir: "Sabes bien qué no estoy de acuerdo con lo que dijiste, pero gracias por habérmelo compartido porque igual lo piensas y a lo mejor no me lo habrías dicho nunca". "Como te imaginarás, me duele y desafía lo que dices, pero igual lo valoro. Me parece bueno que lo estemos conversando. Quizás yo pueda aprender algo de lo que me dices, aunque no esté de acuerdo." Afirmar. Estimar. Valorar que me lo estés diciendo. Valorar la honestidad con amabilidad.

Esto no se trata de manipular. Se trata de usar el SCARF® con naturalidad y franqueza a modo de hábitos que eleven la confianza a través de reducir las diferencias de estatus, al menos en el trato interpersonal, y velar por generar respuestas iguales frente a necesidades similares.

Así con la confianza. Y finalmente, el tercer hábito es la claridad. Que, por suerte, es un poco más fácil de lograr. Pero si no hay confianza, la gente no cree en lo que se le dice. Por ello la confianza debe ir primero. Los tres hábitos se potencian entre sí.

La claridad tiene que ver con dos variables del SCARF®: la certeza, que dice relación con contar con información, y la autonomía que adquiero al tener dicha información. La información genera poder. Poder de hacer cosas con lo que aprendo y veo.

Mantener a las personas informadas de cómo, por qué y para qué. Explicar las decisiones. Dar a las personas una sensación de control. Venimos saliendo de una masiva votación. Eso es parte del control democrático. Pero autonomía es mucho más que eso. El control democrático efectivo tiene que ver con tener información relevante y poder usarla con autonomía.

Finalmente, resumo los 4 conceptos centrales de esta exposición:

1. Inviten al cerebro. Invítenlo a ser parte de la solución ante una sociedad polarizada
2. Tengan en cuenta que para el cerebro es clave el decidir si estamos frente a un amigo o un enemigo, una amenaza o una recompensa.
3. Usemos el modelo SCARF® para disminuir o compensar amenazas y aumentar recompensas interpersonales, y así despolarizar la sociedad.
4. Hagamos un hábito el de encontrar puntos en común, de elevar la confianza, y crear claridad, de manera sistemática y sostenida.

Volvamos al sueño inicial.

Imaginemos un Chile polarizado —No un “Chile” a secas, sino un “Chile polarizado”—, como el que tenemos ahora, con matices, con excepciones, sí... pero polarizado. Imaginen que, en ese Chile, se instala como hábito el que el estatus de toda persona es respetado, el que se da claridad sobre cómo se toman las decisiones, por qué y para qué. Un Chile en que cada persona tiene la autonomía de acción y a la vez se siente incluida. Un país donde nadie sobra y las personas son tratadas con equidad.

Si el cerebro humano llega a percibir esa realidad—es decir, si le llegan señales consistentes y frecuentes de manera habitual, estaremos mucho menos estresados y en lugar de tener esos hoyos negros por falta de sangre en la corteza prefrontal, vamos a tener energía en esa zona y vamos a poder desplegar el maravilloso potencial prosocial que los seres humanos tenemos para lograr una convivencia armoniosa y placentera.

Quiero terminar con unas palabras inspiradas en los maestros Humberto Maturana —que, como ustedes saben, ya falleció— y Ximena Dávila, que está con nosotros escuchando esta charla. Esto es un parafraseo de lo que ellos han dicho tantas veces:

“Para mejorar nuestra sociedad debemos pasar del Homo Sapiens Sapiens al Homo Sapiens Amans”.

Porque sí, de lo que estamos hablando en el fondo es del amor. Amor como un respeto al otro como un legítimo otro. Respetar siempre, a pesar y por sobre nuestras diferencias y desacuerdos. Desde que nacemos, el mejor alimento para el cerebro es el amor. El amor le hace muy bien a las personas y a la sociedad, la falta de amor nos enferma. ¿Qué estamos escogiendo?

Muchas gracias por su atención...

PIAD

Proyecto de Investigación Aplicada en Democracia

No. 2 - 2025.

Periodicidad: mensual

Equipo Editorial

Proyecto de Investigación Aplicada en Democracia
Dirección de Comunicaciones y Vinculación con el Medio
Universidad Miguel de Cervantes

Eduardo Saffrio Suárez
Alberto Aguirre Santiago
Paulina Román

Diseño y Diagramación
Dirección de Comunicaciones
Universidad Miguel de Cervantes
Alberto Aguirre Santiago

Distribución digital
Vicerrectoría de Comunicaciones y Vinculación con el Medio



UMC
Universidad
Miguel de Cervantes