

CAPÍTULO 8



John Dollard, Neal Miller y B. F. Skinner

OBJETIVOS PARA ESTE CAPÍTULO

1. Describir cómo los teóricos de la conducta y del aprendizaje estudian la personalidad en forma experimental.
2. Identificar las primeras contribuciones de Pavlov, Watson, Thorndike y Hull.
3. Definir y dar ejemplos de *hábitos*, *impulsos* y *reforzadores*.
4. Describir las cuatro principales partes conceptuales del proceso de aprendizaje.
5. Discutir los hallazgos de la investigación en el proceso de aprendizaje.
6. Explicar cómo Dollard y Miller han integrado la teoría del aprendizaje y el psicoanálisis.
7. Describir la práctica de la psicoterapia de Dollard y Miller.
8. Evaluar la teoría de Dollard y Miller en términos de su función como filosofía, ciencia y arte.
9. Explicar por qué Skinner enfatiza la conducta manifiesta y evita desarrollar una teoría de la personalidad.
10. Describir el proceso de condicionamiento operante y compararlo con el condicionamiento clásico.
11. Distinguir entre programas y tipos diferentes de *reforzamiento* e indicar su efectividad.
12. Discutir el concepto de Skinner de la *modificación de la conducta* y explicar cómo ha sido empleada con éxito.
13. Describir el concepto de Skinner de una sociedad utópica.
14. Mostrar cómo la perspectiva de Skinner incluye supuestos filosóficos al igual que declaraciones científicas.
15. Evaluar la teoría de Skinner en términos de su función como filosofía, ciencia y arte.

John Dollard, Neal Miller y Burrhus Frederick Skinner son teóricos de la conducta y del aprendizaje que enfatizan la experiencia y el aprendizaje como las fuerzas primarias que moldean a la conducta humana. La orientación de Dollard y Miller ha sido llamada *teoría psicoanalítica del aprendizaje*, debido a que es un intento creativo de reunir los conceptos básicos de la teoría psicoanalítica freudiana con las ideas, lenguaje, métodos y resultados de la investigación experimental de laboratorio sobre el aprendizaje y la conducta. Skinner adoptó un punto de vista conocido ahora como *conductismo radical*. Creyendo que una teoría de estímulo-respuesta de la psicología puede explicar todas las conductas manifiestas que los psicólogos buscan explicar, Skinner omite los apuntalamientos psicoanalíticos y sólo se basa en principios conductuales. Al hacerlo así, sugiere que el término “personalidad” y las teorías de la personalidad son superfluos. Sin embargo, su trabajo incluye puntos de interés para los estudiantes de la personalidad y ha tenido relevancia en los desarrollos subsecuentes en el campo. Por tanto, Skinner es incluido en forma típica en los libros sobre las teorías de la personalidad.

Los puntos de vista de Dollard y Miller y de Skinner sobre la personalidad se derivan de procedimientos experimentales y de laboratorio en lugar de hacerlo de investigaciones clínicas. Sin embargo, los principios que han desarrollado han sido aplicados con amplitud en áreas tales como la educación, la psicoterapia, la industria y las prisiones.

John Dollard y Neal Miller: antecedentes biográficos

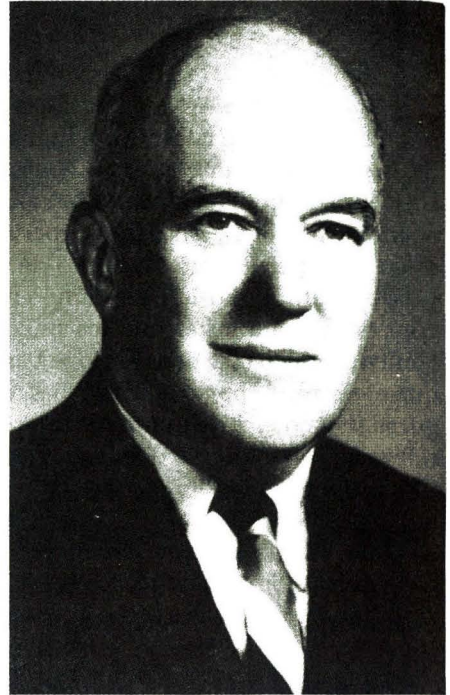
John Dollard y Neal Miller nacieron ambos en Wisconsin. Impartieron clase y trabajaron juntos en el Instituto de Relaciones Humanas de la Universidad de Yale, el cual fue fundado en 1933 en un esfuerzo por explorar las relaciones interdisciplinarias entre la psicología, psiquiatría, sociología y antropología. Los esfuerzos conjuntos de Dollard y Miller dieron como resultado una teoría de la personalidad basada en las teorías del reforzamiento del aprendizaje de Clark Hull y la teoría psicoanalítica de Freud. Esta integración dio como resultado una teoría conductista que se volvió representativa de la corriente principal de la psicología estadounidense a lo largo de la mayor parte del siglo xx.

John Dollard, nacido en 1900, cursó la licenciatura en la Universidad de Wisconsin y la maestría y el doctorado en la de Chicago. Sus intereses primarios eran la sociología y la antropología y era un defensor decidido de los estudios interdisciplinarios. Neal Miller, nacido en 1909, estudió la licenciatura en la Universidad de Washington, la maestría en Stanford y el doctorado en Yale. Sus intereses primarios estaban en la psicología experimental. Ambos hombres recibieron entrenamiento psicoanalítico, cada uno ocupó diversos cargos significativos y de forma individual son autores de varios libros o artículos, además de su afiliación y colaboración en el Instituto de Relaciones Humanas.

John Dollard murió en New Haven, Connecticut, en 1980. Neal Miller pasó más de veinte años en la Universidad Rockefeller y desde 1985 ha sido investigador asociado en el departamento de psicología de la Universidad de Yale.



John Dollard



Neal Miller

El análisis experimental de la conducta

Antes de discutir el trabajo de Dollard y Miller, sería útil dar una breve mirada a algunos de los orígenes del análisis experimental de la conducta.

Las teorías de la conducta y del aprendizaje tienen sus raíces en un punto de vista filosófico conocido como **empirismo**, el cual sugiere que todo el conocimiento se origina en la experiencia. John Locke (1632-1704), uno de los primeros filósofos empíricos, sugirió que al nacer, la mente es una pizarra en blanco en la que la experiencia sensorial escribe en una variedad de formas diferentes. La frase de Locke “pizarra en blanco” (o tabla rasa) expresó la perspectiva filosófica del empirismo en su forma clásica, del mismo modo en que la frase “Pienso, luego existo”, de Descartes, expresó la esencia del racionalismo.

Las teorías de la conducta y del aprendizaje afirman que el conocimiento válido surge de la experiencia y necesita ser confirmado con ésta de forma continua. Por tanto, las teorías de la conducta y del aprendizaje se basan en gran parte en el análisis experimental de la conducta. La conducta de los organismos individuales es estudiada con meticulosidad en situaciones de laboratorio controladas y se articula la relación entre la conducta y los factores en esas situaciones.

Aunque la teoría conductual es en forma singular estadounidense, el antecedente histórico del enfoque comienza en Rusia, donde Iván Pavlov (1849-1936) demostró y articuló una forma de aprendizaje conocida como *condicionamiento clásico*. En una situación de laboratorio clásica, Pavlov tomó a un perro hambriento y le presentó comida, un *estímulo incondicionado* que de modo normal produce salivación, una *respuesta incondicionada* o *una automática*. Luego presentó en forma simultánea la comida con el sonido de una campana, un *estímulo neutro* que de manera normal no produce salivación. El perro salivaba ante la comida emparejada con el sonido de la campana. Después de varias presentaciones de estos dos elementos juntos, Pavlov podía presentar sólo el sonido de la campana y el perro salivaba. El sonido de la campana se había convertido en un *estímulo condicionado* que producía una *respuesta condicionada*. En otras palabras, Pavlov mostró que al emparejar un estímulo incondicionado con uno neutro, podía producir una respuesta que antes habría sido producida sólo por el estímulo original.

John Watson (1878-1958), el padre del conductismo estadounidense, expandió el condicionamiento clásico en una teoría del conductismo en la que recomendaba que la psicología enfatizara el estudio de la conducta manifiesta en lugar de la cubierta. El punto de vista de Watson fue adoptado con rapidez por muchos psicólogos estadounidenses. El movimiento conductista dominó en la psicología en Estados Unidos. Aún en la actualidad, la metodología distintiva de la psicología estadounidense refleja el énfasis de Watson en la objetividad y en la extrospección.

Otro personaje en la historia de la teoría del aprendizaje es Edwin Thorndike (1874-1949). Thorndike realizó varios experimentos con animales a fin de obtener una mayor comprensión del proceso de aprendizaje. Formuló muchas leyes importantes del aprendizaje. La ley que es de particular importancia para los propósitos de este libro es la **ley del efecto**, la cual establece que cuando una conducta o ejecución es acompañada por satisfacción, tiende a suceder de nuevo. Si la ejecución es acompañada por frustración, tiende a disminuir. Ahora se reconoce que la ley del efecto no necesariamente es universal. En ocasiones, la frustración conduce a un incremento en los esfuerzos por lograr la ejecución. Aun así, la mayoría de los psicólogos creen que la ley del efecto por lo general es cierta.

Un personaje final que se debe considerar es Clark Hull (1884-1952), cuya teoría sistemática del aprendizaje basada en el concepto de reducción del impulso será discutida en breve. Hull influyó de forma directa en el desarrollo de la teoría de la personalidad de Dollard y Miller.

Hábitos, instintos y el proceso de aprendizaje

Dollard y Miller enfatizaron el papel del aprendizaje en la personalidad y pusieron menos énfasis en la estructura de esta última. Sugirieron (1950) que la estructura de la personalidad puede ser definida en forma muy simple como hábitos.

Los **hábitos** se refieren a algún tipo de asociación aprendida entre un estímulo y una respuesta que los hace ocurrir juntos con frecuencia. Los hábitos repre-

sentan una estructura temporal ya que pueden aparecer y desaparecer; debido a que son aprendidos, también pueden ser desaprendidos. Éste es un concepto mucho más simple de la estructura de la personalidad que los que se habían dado antes. El interés principal de la teoría de Dollard y Miller es especificar aquellas condiciones en el ambiente que fomentan la adquisición de hábitos.

La dinámica primaria que subyace al desarrollo de la personalidad y a la adquisición de hábitos es la **reducción del impulso** (1950). Dollard y Miller se basaron en gran medida en la teoría sistemática del aprendizaje de Clark Hull fundada en el concepto de reducción del impulso. Un **impulso** es una estimulación intensa que produce incomodidad, tal como el hambre. Hull creía que el aprendizaje ocurre sólo si una respuesta de un organismo es seguida por la reducción de alguna necesidad o impulso. El bebé aprende a mamar del pecho o de un biberón de leche para aliviar el hambre. Si cualquiera de estas dos situaciones da como resultado alguna reducción de un impulso o necesidad, el bebé no continuaría ejecutando esa actividad. Dollard y Miller señalaron que reducir un impulso es reforzante para un individuo y, por tanto, un individuo se comportará de tales formas que alivien la tensión creada por impulsos intensos.

Los **impulsos primarios** son aquéllos asociados con procesos psicológicos que son necesarios para la supervivencia de un organismo, tales como los impulsos de hambre, sed y la necesidad de dormir. Rara vez se observan los impulsos primarios en una forma directa debido a que la sociedad ha desarrollado algunos medios para reducir el impulso antes de que se vuelva abrumador. Por tanto, los impulsos primarios, en general, son satisfechos por medio de impulsos secundarios. Los **impulsos secundarios** son aprendidos con base en los primarios. Dollard y Miller los consideran como rebuscamientos de los impulsos primarios. Un ejemplo de un impulso secundario es: ser motivado a comer a las 6:30 p.m., o a la hora acostumbrada por cada quien. Otros ejemplos son: desear ganar dinero para comprar comida y la satisfacción de otros impulsos de comodidad física en el modo normal de la propia cultura.

Dollard y Miller distinguieron también entre reforzadores primarios y secundarios. Un **reforzador** es cualquier acontecimiento que incrementa la probabilidad de una respuesta particular. Los **reforzadores primarios** son aquellos que reducen impulsos primarios, tales como comida, agua o el sueño. Los **reforzadores secundarios** originalmente son neutros pero adquieren valor de recompensa con base en haber sido asociados con reforzadores primarios. El dinero es un reforzador secundario debido a que se puede usar para comprar comida. La sonrisa o una palabra de elogio de una madre también es un reforzador secundario, asociado con un estado de bienestar físico.

Se adquieren hábitos y se desarrollan respuestas conductuales específicas a través del proceso de aprendizaje. Cuando somos bebés, cada uno de nosotros cuenta con los elementos básicos necesarios para reducir nuestros impulsos primarios: respuestas reflejas y una jerarquía de respuesta innata. Las primeras, son respuestas automáticas ante estímulos específicos. Todos parpadeamos en forma automática para evitar que entre algo en el ojo o estornudamos para eliminar un irritante de la nariz. Tales reflejos son importantes para la supervivencia. La **jerarquía de respuesta** se refiere a una tendencia a que ciertas respuestas ocurran

antes que otras. Por ejemplo, un animal corre para evitar un golpe en lugar de encogerse y aguantar el dolor. Sin embargo, si una respuesta no tiene éxito, un organismo tratará la siguiente respuesta en la jerarquía. El aprendizaje, en parte, implica reforzar y/o reacomodar la jerarquía de respuesta.

Dollard y Miller (1950) sugirieron que el proceso de aprendizaje puede ser dividido de manera principal en cuatro partes conceptuales (véase figura 8.1):

Un **impulso**, como ya se ha visto, es un estímulo que impele a una persona a actuar, pero en ninguna forma dirige o especifica la conducta. Tan sólo la impele.

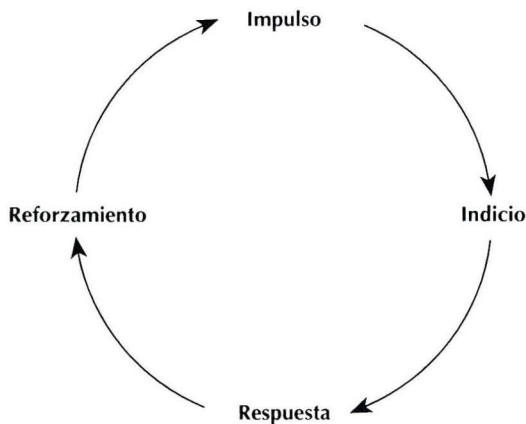
Un **indicio** se refiere a un estímulo específico que le indica al organismo cuándo, dónde y cómo responder. Por ejemplo, arcos amarillos de McDonalds pueden actuar como un indicio que nos dirige a detenernos y comprar algo de comer. El sonido de una campana o la hora en un reloj es un indicio para que los estudiantes entren o salgan del salón de clases.

Una **respuesta** es la reacción del individuo ante un indicio. Debido a que estas respuestas ocurren en una jerarquía, se puede situar una respuesta de acuerdo con su probabilidad de que ocurra. Pero esta jerarquía innata puede ser cambiada por medio del aprendizaje.

El **reforzamiento** se refiere al efecto de la respuesta. El reforzamiento efectivo consiste en la reducción del impulso. Si una respuesta no es reforzada por medio de la satisfacción de un impulso, experimentará la extinción. Esta última no elimina una respuesta, sino que sólo la inhibe, permitiendo que otra se haga más fuerte y la sustituya en la jerarquía de respuesta. Si las respuestas presentes no son reforzantes, el individuo es colocado en un **dilema de aprendizaje** e intentará respuestas diferentes hasta que se desarrolle una que satisfaga el impulso.

Figura 8.1 *Un diagrama simple del proceso de aprendizaje*

La naturaleza circular del aprendizaje se ilustra aquí, donde la persona *desea* algo (IMPULSO), *nota* algo (INDICIO), *hace* algo (RESPUESTA) y *obtiene* algo (REFORZAMIENTO).



Dollard y Miller sugieren que toda la conducta humana puede ser comprendida en términos del proceso de aprendizaje. Es a través de éste que se adquieren impulsos secundarios. Estos impulsos pueden formar un sistema muy complejo, pero el proceso subyacente por el que son desarrollados es en esencia el mismo: impulso, indicio, respuesta, reforzamiento. Incluso los procesos mentales superiores pueden ser entendidos en términos del proceso de aprendizaje. Una cadena de pensamiento simplemente implica un proceso internalizado de impulso, indicio, respuesta, reforzamiento, en el que un pensamiento sirve como un indicio para el siguiente, y así en forma sucesiva.

Frustración y conflicto

Dollard y Miller han realizado estudios experimentales extensos sobre aspectos diferentes del proceso de aprendizaje. Varios de estos estudios han sido en el aspecto de las respuestas ante la frustración y el conflicto (Miller, 1944, 1951, 1959). La **frustración** ocurre cuando el individuo es incapaz de reducir un impulso debido a que la respuesta que lo satisfecería ha sido bloqueada. Por ejemplo, el niño al que no se le permite tomar una galleta de la caja, se frustra. Si la frustración surge en una situación en la que ocurren respuestas incompatibles al mismo tiempo, la situación es descrita como un **conflicto**. Dollard y Miller usaron el concepto de Kurt Lewin (1890-1947) sobre tendencias de aproximación y evita-

REFLEXIÓN CRÍTICA

El proceso de aprendizaje

Los cuatro pasos en el proceso de aprendizaje delineados por Dollard y Miller pueden ser usados en forma fructífera para ayudarnos a entender algunos de nuestros propios hábitos y respuestas frecuentes. escoja un hábito que lleve a cabo con frecuencia. Recuerde que "hábito" quiere decir tan sólo una asociación aprendida entre un estímulo y una respuesta. El hábito puede ser positivo, tal como asegurar más el automóvil cuando está estacionado en un vecindario de peligro o comer en exceso. ¿Cuáles son los impulsos primarios y los subsecuentes impulsos secundarios básicos subyacentes que su conducta busca satisfacer? ¿Cuáles son los indicios específicos que desencadenan su respuesta? ¿Cuáles son las consecuencias de su conducta que refuerzan el hábito? Un análisis así puede ayudarle a discriminar entre los indicios que desencadenan conductas específicas y los reforzamientos que las fortalecen.

También puede discutir los cuatro pasos del proceso de aprendizaje con alguien de otra cultura o antecedentes para constatar si se aplican también de la misma manera.

ción para distinguir entre varios tipos diferentes de conflicto en los que un individuo busca aproximarse o evitar uno o más objetivos. Desarrollaron formas de presentar de manera gráfica tipos diferentes de conflicto y de trazar las ventajas de varias fuerzas implicadas en éstos. Por tanto, el niño al que se le requiere elegir entre dos objetos atractivos, un juguete y un dulce, puede ser diagramado como sigue:

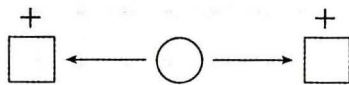


con un círculo representando al niño y signos de más para cada objetivo deseado. (Un objetivo indeseado sería representado con un signo de menos.) Las flechas indican que hay fuerzas que mueven al niño en la dirección de los objetivos (o alejándolo de éstos). La intensidad de la fuerza varía conforme el niño se acerca o se aleja de cada objetivo.

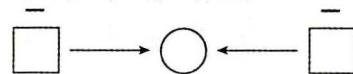
El valor de estas presentaciones gráficas estriba en el hecho de que si se pudieran medir las fuerzas complejas que impelen a la conducta humana y desarrollar fórmulas que abarcaran todas las variables implicadas, también se podrían predecir las acciones de una persona con respecto a un objetivo particular. Las situaciones humanas son tan complejas que dicha predicción no es posible en el presente. Pero los experimentos de Dollard y Miller con especies infrahumanas han mostrado que se puede tener bastante éxito en predecir la conducta de animales simples de laboratorio bajo condiciones controladas.

Figura 8.2 Diagramación de los conflictos

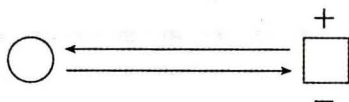
Los conflictos que Dollard y Miller describen pueden ser diagramados en forma simple como se muestra aquí.



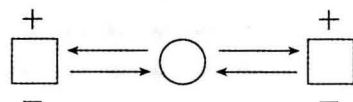
Aproximación-aproximación



Evitación-evitación



Aproximación-evitación



Aproximación-evitación doble

En resumen, los conflictos resultan de alguna clase de oposición entre nuestras tendencias a aproximarnos o a evitar ciertos objetos y circunstancias. Dollard y Miller distinguieron entre varios tipos diferentes de conflicto. En un *conflicto de aproximación-aproximación*, el individuo es atraído en forma simultánea hacia dos objetivos que tienen valor positivo pero que son incompatibles. (Un individuo está enamorado de dos personas a la vez y es forzado a hacer una elección.) En un *conflicto evitación-evitación*, una persona enfrenta dos alternativas indeseables. (El plato caliente le está quemando las manos pero si lo suelta derramará la comida.) En un *conflicto aproximación-evitación*, un objetivo atrae y repele al individuo. (Su pareja es tanto atractiva como odiosa.) Estos conflictos pueden ser diagramados en forma simple, como se muestra en la figura 8.2. En la vida cotidiana, por supuesto, la situación rara vez es tan simple. Por consiguiente, a menudo es necesario considerar situaciones combinadas de conflicto, tales como un *conflicto aproximación-evitación doble*, en el cual un individuo debe enfrentar en forma simultánea objetivos múltiples que lo atraen y lo repelen.

La integración de la teoría del aprendizaje y el psicoanálisis

En su intento de integrar la teoría del aprendizaje y el psicoanálisis, Dollard y Miller adaptaron muchos conceptos freudianos y los reconstruyeron en términos de la teoría del aprendizaje. Apreciaron la importancia de las fuerzas inconscientes que subyacen a la conducta humana, pero redefinieron el concepto de *procesos inconscientes* en términos de su propia teoría.

Hay dos determinantes principales de los procesos inconscientes. Primero, no nos percatamos de ciertos impulsos o indicios debido a que *no están nombrados*. Estos impulsos e indicios pueden haber ocurrido antes de que aprendiéramos a hablar y por consiguiente somos incapaces de darles un nombre. Otros indicios pueden ser inconscientes debido a que una sociedad no les ha dado nombres adecuados. En nuestra sociedad, se tiene en esencia una palabra para nieve, aunque podríamos describirla además como dura o medio derretida. En ciertas culturas esquimales, hay treinta o más palabras diferentes para las diversas texturas de la nieve. Una sociedad así de seguro se percata mucho más que nosotros de las diferentes variaciones en la nieve. Las distorsiones en la denominación pueden afectar también a la percepción consciente del individuo. A través de la denominación distorsionada, una emoción como el temor puede confundirse con otra, como la culpa. Por tanto, un individuo puede reaccionar en situaciones atemorizantes como si fuera culpable debido a una distorsión en la denominación.

Segundo, los procesos inconscientes se refieren a indicios o respuestas que una vez fueron conscientes pero que han sido reprimidos debido a que fueron ineficaces. Dollard y Miller señalaron que la represión es aprendida como todas las demás conductas. Cuando reprimimos no reflexionamos respecto a ciertos pensamientos ni los nombramos debido a que son desagradables. Evitar éstos, reduce el impulso al reducir la experiencia desagradable.

Dollard y Miller también articularon muchos de los otros mecanismos de defensa que Freud bosquejó: proyección, identificación, formación reactiva, racionalización y desplazamiento. En cada caso, sin embargo, han sido considerados como respuestas o conductas aprendidas y son articulados en términos del aprendizaje. Por ejemplo, la identificación implica presentar la conducta que el individuo ha aprendido de otro. El desplazamiento es explicado en términos de generalización y la incapacidad para hacer discriminaciones apropiadas.

Dollard y Miller plantearon cuatro etapas críticas de entrenamiento en el desarrollo del niño: la cuestión de la alimentación en la infancia, los entrenamientos en la limpieza, el entrenamiento sexual temprano y el correspondiente al control de la cólera y la agresión. Éstas, son etapas críticas de entrenamiento en el desarrollo del niño en las que las condiciones sociales del aprendizaje impuesto por los padres pueden tener consecuencias enormes para el desarrollo futuro. El paralelo con las etapas de Freud es obvio. La situación de conflicto de la alimentación en la infancia hace pensar en la etapa oral propuesta por Freud, el adiestramiento en la limpieza recuerda a la etapa anal y el entrenamiento sexual temprano al igual que el esfuerzo para controlar la cólera y la agresión son elementos de la etapa fálica, de Freud. Dollard y Miller están de acuerdo con Freud en que los acontecimientos de la infancia temprana son de vital importancia en el moldeamiento de la conducta posterior. Además, sugieren que la lógica de estos acontecimientos puede ser comprendida dentro del proceso de aprendizaje que ellos habían delineado. Mientras que las etapas propuestas por Freud se desarrollan en forma biológica, los resultados de las etapas de Dollard y Miller son controlados por el aprendizaje. Por tanto, el bebé cuyo llanto cuando tiene hambre le proporciona un alivio inmediato en el sentido de ser alimentado, aprende que la actividad autogenerada es efectiva para reducir los impulsos. El bebé al que “se deja llorar” puede aprender que no hay nada autogenerado que pueda hacerse para reducir el impulso y comienza a desarrollar una actitud pasiva hacia la reducción de éste. Por tanto, en su incorporación de las teorías de Freud, Dollard y Miller reconsideraron y explicaron sus ideas bajo la perspectiva de los principios de la teoría del aprendizaje.

Fue fácil fusionar las teorías de Freud y de Hull debido a que ambas están basadas en la reducción del impulso y comparten la característica común del determinismo. El trabajo de Dollard y Miller ayuda a apreciar el papel del aprendizaje en el desarrollo de defensas y otras estructuras psicoanalíticas. Sin embargo, hay diferencias significativas entre los conceptos de Freud y la articulación que hicieron de éstos Dollard y Miller, así que la traducción no es exacta. Por ejemplo, mientras que para Freud la ansiedad, el conflicto y la represión son aspectos inevitables de la condición humana, para Dollard y Miller son tan sólo respuestas aprendidas. No obstante, al transformar los conceptos de Freud en los términos de la teoría del aprendizaje y la psicología experimental, Dollard y Miller hicieron una interpretación más accesible de Freud para un número mayor de personas. Es menos atemorizante creer que los procesos inconscientes y los mecanismos de defensa son aprendidos y por consiguiente pueden ser desaprendidos que concebirlos en su mayor parte como universales e inevitables. Desde la perspectiva de Freud, el individuo sólo podría tratar de reconocerlos a fin de afrontar-

los de manera más efectiva. Además, el trabajo de Dollard y Miller estimuló una gran cantidad de investigación científica y pruebas experimentales sobre los conceptos de Freud.

Psicoterapia

Nos hemos percatado que para Dollard y Miller la conducta es aprendida en el proceso de buscar reducir impulsos. La conducta desviada también es aprendida, pero en el neurótico las conductas que han sido aprendidas con frecuencia son contraproducentes e improductivas. Dollard y Miller (1950) se refieren a la neurosis como un **síndrome de estupidez-miseria**. El paciente tiene conflictos emocionales intensos, inconscientes y no denominados o nombrados. El neurótico no ha clasificado el problema y por consiguiente no discrimina de manera efectiva; generaliza y aplica soluciones viejas e ineficaces a los problemas y situaciones actuales. Un hombre joven cuyo padre fue un tirano puede haber aprendido en la infancia temprana que tenía que reaccionar con docilidad para evitar la ira de su padre. Incapaz de discriminar entre la actitud de su padre y la de otras figuras de autoridad en su vida, el joven puede generalizar su respuesta ante su padre a figuras de autoridad posteriores que de hecho no son tiranas. En tales situaciones, su respuesta dócil puede no ser la más apropiada. Dollard y Miller (1950) sugieren que “los conflictos neuróticos son enseñados por los padres y aprendidos por los hijos”.

La terapia implica desaprender hábitos viejos, ineficaces e improductivos y sustituirlos con respuestas nuevas, más adaptativas y productivas. Dollard y Miller (1950) se refieren a dos fases en la terapia. En la **fase expresiva**, los hábitos neuróticos son estudiados, examinados e identificados de modo que el paciente pueda desaprenderlos. En esencia, este procedimiento implica proporcionar denominaciones apropiadas para las respuestas del paciente. Cuando denominamos de manera apropiada una represión, ésta es cancelada debido a que hemos borrado la distorsión. Puede recordarse el cuento de Rumpelstiltskin, quien perdía sus poderes demoniacos una vez que era enfrentado con su nombre. Cuando las represiones son identificadas y denominadas en forma correcta por lo que son, su capacidad para dañar al individuo desaparece.

La segunda fase de la terapia es la **fase de ejecución**. Durante ésta, el paciente adquiere respuestas y hábitos nuevos, más adaptativos y productivos y es alentado a aplicarlos. El entrenamiento en *supresión* (la omisión consciente y deliberada de un pensamiento o acción) puede ser útil. El paciente puede ser entrenado para suprimir, en lugar de reprimir, pensamientos o acciones que refuerzan hábitos viejos y, al mismo tiempo, son expuestos en forma deliberada a indicios nuevos que evocarán respuestas diferentes.

La teoría de la terapia de Dollard y Miller representa un puente hacia las terapias más directivas y activas de otras teorías del aprendizaje, tales como la de Skinner. Es pragmática y orientada a la acción. Mientras que Freud pensaba que era necesario trabajar a través de los problemas pasados para que un análisis fuera exitoso, Dollard y Miller creían que el recuerdo retrospectivo es eficaz sólo si es

instrumental en la creación del cambio. Si el recuerdo es innecesario para que ocurra el cambio, sólo hay un paso corto para excluir ese énfasis en el pasado y concentrarse en las conductas del presente, como lo hicieron Skinner y otros teóricos del aprendizaje y cognoscitivos conductuales subsecuentes.

Teoría de Dollard y Miller: filosofía, ciencia y arte

Dollard y Miller desarrollaron su teoría de la personalidad por medio de estudios de laboratorio y experimentación. Tratan de fundamentar sus afirmaciones con evidencias empíricas y someten las diferencias teóricas a pruebas de observación. Reconocen, quizá más que muchos otros teóricos, que una teoría es útil de acuerdo con su efectividad en conducir a predicciones que puedan ser probadas. Como una teoría científica, por consiguiente, el trabajo de Dollard y Miller ha sido muy atractivo para muchos psicólogos debido a su costumbre de validar la evidencia.

La evidencia empírica, sin embargo, no siempre ha dado mucho apoyo a la teoría de Dollard y Miller como implican los teóricos. Lo que puede aprender un organismo está limitado por la *conducta específica de la especie*—conductas complejas, más que reflejas, que ocurren en todos los miembros de una especie—. Algunos estímulos son más relevantes para una especie en particular que para otras; las respuestas también difieren. Los pichones picotean, los pollos escarban y los cerdos hozan. Es difícil, si no imposible, alterar estas conductas. No se puede generalizar con facilidad de una rata a un ser humano.

Como se ha visto, Dollard y Miller han incorporado muchos conceptos psicoanalíticos en los constructos de una teoría científica. Muchos consideran esto una contribución sustancial a la viabilidad de las ideas de Freud. Sin embargo, si los psicoanalistas han ganado o perdido en el proceso es una cuestión de debate considerable (Rapaport, 1953). Algunos señalarían que en el proceso de traducción los conceptos freudianos han perdido un dinamismo considerable y han sido despojados de su intención original. Otros sugieren que el estudio clínico profundo de Freud sobre los humanos ilumina la dinámica de la personalidad humana mucho más que la investigación con ratas de Dollard y Miller.

De manera ideal, si se pudieran medir las fuerzas que impelen a la conducta humana y desarrollar fórmulas complejas que abarquen todas las variables implicadas, se podría predecir la conducta humana compleja; las aplicaciones de una ciencia así en efecto harían vacilar a la mente. La teoría de Dollard y Miller ha sido bastante exitosa para predecir la conducta de animales simples de laboratorio bajo condiciones controladas. Sus opiniones han sido centrales para el campo de la personalidad en vista de que publicaron primero su trabajo principal, *Personality and Psychotherapy*, en 1950. Estuvieron entre los primeros que buscaron desarrollar un modelo científico puro para el entendimiento de la personalidad.

Dollard y Miller combinaron los discernimientos del psicoanálisis desarrollado por Freud con los principios de la teoría del aprendizaje. Skinner, sin embargo, creía que los principios de la teoría del aprendizaje pueden explicar todas las conductas que los psicólogos desean explicar y basarse por completo en principios conductistas.

B. F. Skinner: antecedentes biográficos

B. F. Skinner nació en 1904 en Susquehanna, Pennsylvania. Su padre era un abogado ambicioso; su madre era sobresaliente y de normas morales altas. Un hermano menor, a quien le tenía mucho cariño, murió en forma repentina a la edad de dieciséis años. Skinner fue criado en un hogar afectuoso, cómodo y estable, impregnado de las virtudes y la ética de la clase media estadounidense características de un pueblo pequeño de principios de siglo. Sus padres no emplearon castigos físicos pero sus reprensiones tuvieron éxito en enseñarle a su hijo a “temer a Dios, a la policía y a lo que las personas pensarán”. Sus padres y abuelos, con quienes fue muy apegado, le enseñaron a ser fiel al imperativo del trabajo puritano, a tratar de complacer a Dios y a buscar la evidencia del favor de éste por medio del “éxito”. Con el tiempo, Skinner (1983b) sugirió que los reforzamientos de la infancia moldearon su propia conducta adulta.

En su infancia, Skinner estaba encantado con las máquinas y se interesaba en saber cómo funcionaban las cosas. Desarrolló un dispositivo mecánico para recordar colgar sus pijamas, también un artefacto que le permitía hacer anillos de humo sin violar la prohibición de fumar de sus padres y un sistema de flotación para separar las bayas maduras de las verdes del saúco. Durante muchos años trató de diseñar una máquina de movimiento perpetuo, pero no funcionó.



B. F. Skinner

Skinner estaba interesado también en la conducta animal. Atrapaba y llevaba a su casa a algunos animales pequeños de los bosques del centro de Pennsylvania, tales como serpientes, lagartijas y ardillas. Su interés en la biología se reflejó después en su entrenamiento de animales.

Skinner fue un estudiante excelente. Se especializó en inglés en el Colegio Hamilton, una pequeña escuela de artes liberales en el interior de Nueva York, y pensó seriamente en convertirse en escritor. Envío unas cuantas historias cortas al poeta Robert Frost, quien lo animó a escribir. Decidió dedicar uno o dos años para realizar esto, pero se desalentó con rapidez y decidió que no podría escribir mientras “no tuviera nada importante que decir”. Durante este intervalo, leyó libros de Iván Pavlov y de John Watson, cuyo trabajo lo impresionó, y decidió comenzar la licenciatura en psicología en Harvard. Recibió su doctorado en 1931.

Impartió enseñanza en la Universidad de Minnesota durante nueve años y fue director del departamento de psicología de la Universidad de Indiana antes de regresar a Harvard en 1948, habiendo establecido una reputación como un psicólogo experimental acreditado escrito un libro importante, *Walden II*, en el cual describe una sociedad utópica basada en principios psicológicos.

Skinner murió en 1990 después de una batalla contra la leucemia. Tenía 86 años de edad.

Una teoría de la personalidad sin personalidad

Skinner, el heredero eminente de la perspectiva conductista, llevó las creencias y conceptos de la teoría conductista de Watson hasta su extremo lógico. Coincidió con éste en que es improductivo y tonto referirse a estructuras de la personalidad que no pueden ser observadas en forma directa. Por tanto, Skinner desarrolló una psicología que se concentra no en la persona, sino sólo en aquellas variables y fuerzas en el ambiente que influyen en ella y que pueden ser observadas de manera directa, presentando el conductismo y la teoría del aprendizaje en su forma más pura y más extrema.

Para Skinner, el término “personalidad” era a fin de cuentas superfluo, ya que la conducta manifiesta puede ser comprendida por completo en términos de respuestas a factores en el ambiente. El esfuerzo para entender o explicar la conducta en términos de estructuras internas tales como la personalidad o un yo es hablar en términos de “ficciones”, debido a que éstos no son muy útiles. Primero, son presentados de tal forma que no pueden observarse en forma directa; segundo, es muy difícil deducir definiciones operacionales de éstos; y, por último, es casi imposible desarrollar medios sistemáticos y empíricos para probarlos (1953; véase también Moore, 1992). En vez de ello, Skinner sugirió que se concentraran en las consecuencias ambientales que determinan y mantienen la conducta de un individuo. Se puede considerar a la persona como si estuviera vacía y observar cómo los cambios en el ambiente afectan a la conducta del individuo.

También es innecesario plantear fuerzas internas o estados motivacionales dentro de una persona como factores causales de la conducta. Skinner no negaba que ocurrieran tales estados: son productos secundarios importantes de la con-

ducta. Tan sólo encontraba útil usarlos como variables causales debido a que no pueden ser definidos operacionalmente y no puede ser medida su intensidad.

En lugar de tratar de determinar cuán hambrienta está una persona, Skinner intentaba determinar qué variables o fuerzas en el ambiente afectan la conducta de comer de un individuo. ¿Cuál es el efecto del periodo que ha transcurrido desde la última comida que ingirió? ¿Cuáles son las consecuencias de la cantidad de comida consumida? Tales factores en el ambiente pueden ser definidos en forma específica, medidos y tratados de manera empírica.

Skinner también difería de otros investigadores en que él analizaba a sujetos de forma individual. De manera típica, estudiaba a cada animal por separado y reportaba sus resultados en forma de registros individuales. Mientras que otros experimentadores extraían sus conclusiones con base en experimentación con grupos de comparación en conjunto, Skinner creía que las leyes de la conducta deben aplicarse a cada uno y a todos los sujetos de manera individual cuando es observada bajo las condiciones apropiadas. Estuvo de acuerdo en que la psicología debía permanecer dentro del sistema dimensional de las ciencias naturales y sugirió que alejarse de dicho modelo dificultaría continuar llamando ciencia a la psicología (1983a).

El desarrollo de la conducta por medio del aprendizaje

Al nacer, el bebé humano es sólo un conjunto de capacidades innatas, pero las conductas consecuentes pueden ser comprendidas en términos del aprendizaje. La ley del efecto de Thorndike establece que cuando una conducta o ejecución es acompañada por satisfacción tiende a quedar grabada o a aumentar. Si la ejecución es acompañada por frustración, tiende a disminuir. Al omitir la referencia de Thorndike a estados internos, Skinner derivó una definición muy simple del **reforzamiento**, definiéndolo como cualquier cosa que incremente la probabilidad de una respuesta. Es el efecto de la conducta de una persona lo que determina la probabilidad de que ocurra de nuevo. Si un bebé pequeño llora o gimotea, quizás esto conduzca a la atención de los padres. Si la conducta da por resultado un reforzamiento, las probabilidades son que el niño repetirá ese patrón de conducta. Si la conducta no da como resultado un reforzamiento, es decir, si el niño es ignorado y no recibe atención, entonces es probable que la respuesta conductual cese y que el niño se comporte en formas alternativas para encontrar patrones de conducta que sean reforzados.

Condicionamiento operante

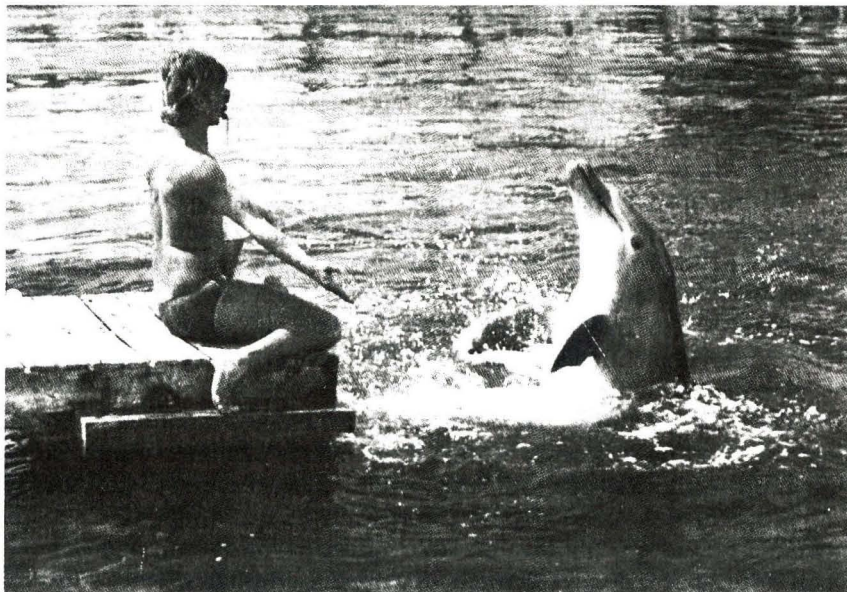
Skinner (1938) distinguió entre dos tipos de conducta: respondiente y operante. La **conducta respondiente** se refiere a reflejos o respuestas automáticas que son producidas por estímulos. Un rayo de luz causa que se contraiga la pupila del ojo. Dar un golpecito a la rodilla en el punto correcto hace que la pierna haga un pequeño movimiento. Cuando los dedos tocan un metal ardiendo, se retira la mano en forma refleja. Estas conductas no son aprendidas: ocurren de manera involuntaria y automática.

Sin embargo, las conductas respondientes pueden ser condicionadas o cambiadas por medio del aprendizaje. Estas se encuentran implicadas en la demostración de Pavlov sobre el condicionamiento clásico. El perro utilizado por Pavlov aprendió a salivar ante el tono de una campana. Un bebé aprende a succionar un pezón. Estos son reflejos o respuestas automáticas que han llegado a ser ejecutadas en presencia del estímulo que antes era neutro por medio del proceso de asociación.

Las **conductas operantes** son respuestas emitidas sin que necesariamente esté presente un estímulo. Ocurren en forma espontánea. No todos los movimientos del recién nacido son respuestas reflejas. Algunas de éstas son conductas operantes con las que el niño actúa sobre el ambiente. Un bebé agita un brazo o mueve una pierna y siguen ciertas consecuencias. Éstas determinan si la respuesta será repetida o no. Skinner creía que el proceso de *condicionamiento operante* tiene un significado mucho mayor que el condicionamiento clásico simple. Muchas de nuestras conductas no pueden ser explicadas en términos de condicionamiento clásico. Más bien, son en su origen conductas espontáneas cuyas consecuencias determinan su frecuencia subsecuente.

Hay una distinción clara entre la naturaleza de una conducta respondiente y una operante. La conducta respondiente es provocada o producida por un estímulo; la operante es emitida o llevada a cabo en forma libre por el organismo. También difiere la naturaleza del reforzamiento. En el condicionamiento clásico, el estímulo es el reforzamiento y antecede a la conducta; en el operante, el efecto de la conducta es el reforzamiento. Por tanto, en el condicionamiento operante el reforzamiento sigue a la conducta.

Por medio del condicionamiento, los animales a menudo pueden ser enseñados a ejecutar hazañas interesantes



El condicionamiento operante puede ser descrito en forma sistemática al detallar la conducta de una rata en un aparato de condicionamiento operante, un equipo de laboratorio que diseñó Skinner para entrenar animales y realizar investigaciones. Conocida comúnmente como una “caja de Skinner”, el aparato hace posible el estudio controlado y preciso de la conducta animal.

Cuando una rata privada de alimento es colocada por primera vez en la caja, puede comportarse en una variedad de formas aleatorias. Puede primero caminar alrededor de la caja y explorarla. Más tarde, puede rascarse u orinar. En el curso de su actividad la rata puede en algún momento oprimir una barra en la pared de la caja. Esto causa que una bolita de alimento caiga en un comedero bajo la barra. La conducta de la rata ha tenido un efecto sobre el ambiente. El alimento actúa como un reforzamiento, incrementando la probabilidad de que esa conducta ocurra de nuevo. Cuando ocurre de nuevo es reforzada. Al final, la rata comienza a oprimir la barra en una sucesión rápida, haciendo pausas sólo lo suficiente para comerse el alimento.

Cuando una rata privada de alimento es condicionada en una caja de Skinner a oprimir una barra y es reforzada por esa conducta con alimento, se puede predecir con bastante precisión lo que la rata va a hacer en sesiones subsecuentes en la caja de Skinner. Además, se puede controlar su conducta cambiando el reforzamiento. Cuando ocurre la conducta deseada, es reforzada. El reforzamiento apropiado incrementa la probabilidad de que la conducta ocurra de nuevo.

Moldeamiento

Con frecuencia la conducta que se desea que el animal ejecute es tan compleja y rebuscada que no se esperaría que éste la realizara en forma natural poco después de entrar en la caja. Supóngase que se desea entrenar a un pichón a picotear un pequeño punto negro dentro de un círculo blanco. Si se tuviera que esperar hasta que la conducta ocurriera de manera espontánea, se podría aguardar un largo tiempo. Por consiguiente, Skinner empleó un procedimiento denominado **moldeamiento**, el cual de manera deliberada forma o moldea la conducta del animal a fin de lograr la conducta deseada.

Al principio, el pichón se mueve al azar por la caja. Cuando se mueve en dirección del círculo, es reforzado con una bolita de alimento en el comedero que se encuentra debajo de éste. La siguiente vez que se acerque al círculo, es reforzado de nuevo. Más tarde, se le permite que se acerque más al círculo antes de ser reforzado. Luego, no es reforzado sino hasta que picotea el círculo blanco. Por último, el pichón es reforzado sólo por picotear en el pequeño punto negro dentro del círculo.

Por medio del moldeamiento, Skinner fue capaz de inducir a los animales a ejecutar proezas únicas y notables; enseñó a los pichones a jugar ping-pong y a guiar proyectiles a su objetivo. Sus pichones nunca fueron puestos a trabajar guiando proyectiles en realidad, pero Skinner mostró que era posible que lo hicieran. Usando métodos de moldeamiento conductual, otros entrenadores de animales han sido capaces de producir trucos y hazañas inusuales.

REFLEXIÓN CRÍTICA

Condicionamiento clásico y operante en su vida

Usted ha aprendido muchas cosas por medio del condicionamiento clásico y del operante. A través del proceso de asociación es probable que haya aprendido a emparejar una gran variedad de objetos con acontecimientos que dan significado a su vida e influyen en su conducta. ¿Puede identificar algunos incidentes de condicionamiento clásico en su vida? Por ejemplo, una de mis estudiantes es claustrofóbica, temerosa de estar en lugares cerrados y pequeños. En su infancia cometió el error de jugar en un refrigerador descompuesto. Por fortuna fue rescatada a tiempo, pero el incidente tuvo un impacto perdurable en su vida. Del mismo modo, muchos tenemos distintas preferencias o aversiones a ciertas cosas. Cuando niña, disfrutaba de sentarme junto a mi padre mientras él tocaba el piano y cantábamos juntos. Hasta la fecha, encuentro un deleite particular en las canciones interpretadas con piano.

El condicionamiento operante es aún más importante en nuestras vidas que el condicionamiento clásico simple. Muchas de nuestras conductas implican complejas respuestas moldeadas tales como atarnos las agujetas de los zapatos, enrollar un bulto o tocar un instrumento musical. Piense en la relación entre un padre y su hijo. Describa algunas formas en las que un padre podría recompensar a un hijo por las conductas apropiadas. ¿Cuáles son algunas de las formas en que los padres alientan a los hijos para que aprendan a caminar, a hablar y a desempeñarse bien en la escuela? Considere algunas de las conductas que usted realiza debido a que las considera reforzantes e identifique aquellas que ha aprendido por medio del condicionamiento operante. ¿También puede identificar formas en las que personas de otras culturas y sociedades moldean a sus hijos? Estas deliberaciones le ayudarán a reconocer la importancia penetrante del condicionamiento clásico y del operante en nuestras vidas.

Skinner creía que la mayor parte de la conducta animal y humana es aprendida por medio del condicionamiento operante. El proceso de aprendizaje para hablar el propio idioma natal implica reforzamiento y moldeamiento de conducta operante. El niño pequeño emite ciertos sonidos espontáneos. Éstos no están limitados a los sonidos de su idioma natal, sino que representan a todos los idiomas posibles. Al principio, el niño es reforzado por realizar simples balbuceos. Más tarde, es reforzado por hacer sonidos que se aproximan a palabras con significado. Al final, el niño es reforzado sólo por hablar con significado. Skinner (1986) sugirió que la conducta verbal evolucionó del señalamiento, la imitación y otras conductas no verbales, siguiendo las reglas de las contingencias de reforzamiento. Por tanto, el proceso de moldeamiento está implicado en el aprendizaje del habla, así como en muchas otras conductas humanas.

Programas y tipos de reforzamiento

Una necesidad práctica llevó a Skinner a explorar el efecto de diferentes *programas de reforzamiento*. En la década de 1930 no se disponía de bolitas de alimento producidas en forma comercial. Skinner y sus estudiantes encontraron que era un proceso laborioso que consumía tiempo el hacer 800 bolitas de alimento o más al día que se necesitaban para sostener su investigación. Skinner se preguntaba cuál sería el efecto si el animal no fuera reforzado cada vez que ejecutara la conducta deseada. Esta interrogante condujo a la investigación de varios programas de reforzamiento.

Skinner (1969) describió tres programas de reforzamiento e indicó su efectividad. En el **reforzamiento continuo**, la conducta deseada es reforzada cada vez que ocurre. Un programa de reforzamiento continuo es en extremo efectivo en el desarrollo y fortalecimiento iniciales de una conducta. Sin embargo, si el reforzamiento es detenido, la respuesta desaparece con rapidez o sufre la extinción.

En el **reforzamiento de intervalo**, el organismo es reforzado después de que ha transcurrido un cierto tiempo, sin importar el porcentaje de respuesta. El reforzamiento de intervalo puede ser aplicado en una base fija o variable. Si es *fijo*, transcurre el mismo periodo cada vez (tal como cinco minutos). Si es *variable*, el periodo puede diferir en longitud. Este tipo de programa de reforzamiento ocurre con frecuencia en la vida cotidiana. Los empleados reciben su paga al final de cada semana. A los estudiantes se les dan calificaciones en determinados intervalos dentro del año. En cada uno de estos casos, el reforzamiento es independiente del índice de ejecución de cada individuo. El reforzamiento de intervalo produce un nivel de respuesta que es más difícil de extinguir que las respuestas que han sido reforzadas en forma continua. Sin embargo, el nivel de respuesta tiende a ser inferior que el producido por otros tipos de programa.

En el **reforzamiento de razón**, el reforzamiento es determinado por el número de respuestas apropiadas que emite el organismo. Un obrero en una fábrica puede recibir su paga de acuerdo con el número de piezas que termina. Los programas de reforzamiento de razón también pueden ser fijos o variables. Si son *fijos*, el número de respuestas requerido antes del reforzamiento es estable y en igual cantidad cada vez. Si son *variables*, el número de conductas operantes apropiadas que debe ocurrir antes del reforzamiento cambia de vez en cuando. Mientras que un programa de reforzamiento continuo es más efectivo para el desarrollo y fortalecimiento iniciales de una conducta, un programa de razón variable es más efectivo después para mantenerla. Las respuestas conservadas bajo las condiciones de reforzamiento de razón variable son muy resistentes a la extinción y tienen menor probabilidad de desaparecer. Los casinos de juego han aprendido bien esta lección. Su uso del principio de los programas de razón variable mantiene a muchos jugadores en la mesa mucho después de que el dinero que se les ha asignado para jugar se ha terminado.

Donde el reforzamiento es azaroso o accidental, la conducta que precedió de inmediato al reforzamiento puede ser incrementada aun si no es la deseada. Los atletas a menudo realizan rituales personales antes de disponerse a jugar, debido a una conexión fortuita anterior entre esa conducta y el éxito. Estas conductas

son *supersticiosas*, aunque muchos hábitos ineficaces y supersticiones comunes tienen su origen en el reforzamiento aleatorio. Algunas de estas conductas son transmitidas y reforzadas por la cultura. Ahora que la investigación ha confirmado los efectos de varios tipos de reforzamiento, se pueden aplicar de manera sistemática programas de reforzamiento efectivos para moldear la conducta deseada.

Además de los reforzadores primarios y secundarios, Skinner (1953) describió los efectos de los **reforzadores condicionados generalizados**, tales como el elogio y el afecto, los cuales son aprendidos y tienen la capacidad de reforzar una gran cantidad de conductas diferentes. Más aún, pueden ser dados por uno mismo. Conforme crecemos, nos movemos de los reforzadores primarios a tipos más generalizados. De forma inicial, los niños pequeños responderán a la comida o a algo que satisfaga sus necesidades básicas. Más tarde, responden a los permisos. Al mismo tiempo, asocian estos reforzadores con el elogio y el afecto que los acompañan. Al final, los niños trabajarán en forma principal por el reforzamiento del elogio, el cual puede ser administrado por el propio niño.

Skinner (1972) distinguió el reforzamiento positivo, el castigo y el reforzamiento negativo. El *reforzamiento positivo* ocurre cuando una conducta es seguida por una situación que incrementa la probabilidad de que ocurra una conducta en el futuro. El *reforzamiento negativo* ocurre cuando una conducta es seguida por la *terminación de una situación desagradable*, incrementando la probabilidad de que ocurra esa conducta en situaciones similares. Tomar una aspirina es un reforzador negativo debido a que alivia un dolor de cabeza. El *castigo* ocurre cuando una conducta es seguida por una situación desagradable diseñada para *eliminarla*.

Skinner (1953) observó que el castigo es la técnica más común de control conductual en nuestra sociedad. Los niños son azotados si se portan mal; los que quebrantan la ley son multados o encarcelados. El castigo puede detener o bloquear una conducta pero no necesariamente la elimina. El organismo puede buscar otros medios para adquirir los mismos fines. El castigo crea temor pero, si éste es disminuido, la conducta se repetirá. También puede conducir a efectos secundarios no deseados: enojo, odio o desamparo.

Skinner (1953, 1971) sugirió el uso de métodos distintos a aquéllos basados en estímulos aversivos para eliminar conductas que no son deseadas. Se puede ignorar la conducta hasta que sufre la extinción o permitir que ocurra la **saciedad**. Ésta implica permitir que la conducta ocurra hasta que el individuo se cansa de llevarla a cabo. A un niño se le puede permitir que apague y encienda un interruptor de la luz hasta que se aburra. También se puede cambiar el ambiente que provoca la conducta. Los objetos frágiles pueden ser colocados fuera del alcance de los niños. Por último, se pueden promover conductas que contrarresten e inhiban las conductas indeseables por medio del reforzamiento positivo.

Skinner enfatizó que el reforzamiento positivo es más efectivo para iniciar y mantener conductas deseadas. Con demasiada frecuencia reconocemos cómo damos de manera inadvertida reforzamiento positivo a la conducta que no es deseable. El niño que busca atención puede ser reforzado *positivamente* por un regaño paterno debido a que el regaño le proporciona atención al niño. Al identificar nuestros patrones de reforzamiento podemos fortalecer aquellos que son más efectivos y desarrollar medios más eficientes para controlar la conducta.

Psicoterapia y cambio conductual

Skinner explicó la conducta desadaptativa o neurótica en términos de contingencias ambientales que la sostienen y mantienen. El neurótico o psicótico ha sido condicionado por el ambiente a comportarse en formas inapropiadas. Si se desea cambiar la conducta de un individuo, se puede reestructurar el ambiente de tal forma que ya no sostenga la conducta desadaptada y que refuerce la conducta deseable. Por tanto, al describir la neurosis, Skinner no encontró necesario referirse a ficciones explicativas, tales como la represión o el conflicto, debido a que la conducta desadaptativa puede ser reducida simplemente a las variables en el ambiente que la refuerzan y la sostienen.

El papel de la terapia es identificar las conductas que son desadaptativas, eliminarlas y sustituirlas con otras más adaptativas y apropiadas por medio del proceso de condicionamiento operante. Skinner concordaba con Dollard y Miller en que no hay necesidad de revisar el pasado del individuo o alentarle a revivirlo. La terapia no depende del entendimiento de sí mismo o del *insight*. Alguno de estos últimos podría ocurrir, pero ese entendimiento de sí mismo no es necesario para el cambio conductual.

El contraste entre Freud y Skinner surge con claridad en sus actitudes hacia la terapia. Como se ha visto, la intención de Freud era erudita en forma primaria. Buscaba incrementar en el individuo el entendimiento de sí mismo, y el psicoanálisis está relativamente desinteresado en el cambio conductual específico. El interés de Skinner, por otra parte, era por completo pragmático y curativo. La **modificación de la conducta** busca eliminar las conductas no deseadas cambiando el ambiente dentro del cual ocurren.

El enfoque de Skinner de la modificación de la conducta ha tenido un éxito notable en áreas donde la terapia de *insight* tradicional ha fallado o es inapropiada. Uno de sus éxitos más considerables ha sido con individuos mudos, quienes por razones obvias no se podían someter a las terapias tradicionales, las cuales se basan en gran medida en el habla. El Dr. O. I. Lovaas (1966) ha usado un programa sistemático de moldeamiento para enseñar a hablar a niños autistas y mudos. Primero, identifica algo que es reforzante para el niño. En vista de que la comida por lo general es reforzante para los niños, es empleada comúnmente. Para empezar, Lovaas refuerza al niño con un pedazo pequeño de comida cada vez que hace un sonido. En forma gradual moldea estos sonidos hasta que se aproximan a palabras. Al final refuerza al niño sólo por comunicarse con oraciones enteras, y así en forma sucesiva. El reforzamiento de la comida es emparejado con elogio y afecto, de modo que el tipo de reforzamiento pasa por reforzadores primarios y secundarios hasta llegar a reforzadores condicionados generalizados que pueden ser administrados por el propio individuo. Estos métodos también son generalizados para incluir el entrenamiento en otras conductas deseadas.

En virtud de que el sostenimiento de la conducta recién aprendida depende del mantenimiento de un ambiente de apoyo, Lovaas incluye a los padres y a otras figuras significativas en su programa de modificación de conducta. Estas figuras influyentes, incluyendo a los profesores, son enseñados a aplicar de manera siste-

mática los mismos reforzadores en situaciones similares en el hogar o en la escuela. De esta forma, el círculo del ambiente es ampliado para permitir un control mayor.

La influencia de Skinner también se ha extendido a muchas áreas. Con Sidney Presley, Skinner desarrolló la *máquina de enseñanza*, un artefacto en el que los estudiantes pueden recibir enseñanza sin la necesidad de un instructor humano siempre presente. Los principios skinnerianos también subyacen en numerosos sistemas de instrucción individualizada y programada. En estos programas, el trabajo es dividido en unidades pequeñas, cada una de las cuales debe ser dominada antes de que se le permita al estudiante pasar a la siguiente unidad. El estudiante es casi moldeado mientras domina el material. Hay un reforzamiento inmediato en el sentido de la retroalimentación que recibe el estudiante sobre las respuestas correctas e incorrectas. Algunos programas de instrucción asistidos por computadora están basados en principios skinnerianos y muchos sugieren la necesidad de una aplicación más sistemática de sus ideas en las escuelas.

Sus métodos han sido empleados en escuelas de educación especial, en instituciones psiquiátricas y en centros de rehabilitación. En muchas de estas instituciones ha sido establecida una **economía de fichas**. La persona es reforzada por las conductas apropiadas dándole fichas de alguna clase que después puede intercambiar por privilegios o cosas especiales. Arreglar la cama, vestirse, hablar con otros pacientes y otras conductas deseables son reforzadas con fichas que pueden ser intercambiadas por dulces, por ver la televisión y otros entretenimientos que no serían proporcionados en forma normal. Por último, los conceptos y principios de Skinner han sido aplicados de manera sistemática en ámbitos industriales y empresariales para fomentar una mayor productividad por medio de un sistema de mejoramiento del desempeño basado en la retroalimentación precisa y el reforzamiento positivo. Sin embargo, en la última década en los Estados Unidos, quizá debido a la recesión económica y también al sentimiento de la necesidad de ser más duros con el crimen, ha habido un menor uso de los métodos que se basan en los discernimientos súbitos de los hallazgos psicológicos en todas estas áreas y un retorno a medidas más punitivas. Esto es infortunado.

Utopías sociales

El interés de Skinner en el ambiente que moldea al individuo y su inclinación hacia una orientación tecnológica y reformista (Smith, 1992) condujeron con bastante naturalidad a su interés en el diseño de un ambiente ideal o una sociedad utópica. En 1948 Skinner escribió *Walden II*, un libro que describe su concepto de una utopía. **Walden II** es una sociedad ideada desde el punto de vista conductual diseñada por un psicólogo benévolo que empleó un programa de reforzamientos positivos. Debido a que eran usados medios positivos en lugar de aversivos para moldear la conducta, los residentes buscaban esos reforzadores y se comportaban voluntariamente en formas sociales responsables y productivas.

En 1971 Skinner escribió *Beyond Freedom and Dignity* y de nuevo abogó por la creación de una sociedad ideada desde la perspectiva conductual, señalando que la mayor parte de los principales problemas de la actualidad —guerra, sobrepoblación, desempleo, inflación, etcétera— son causados por la conducta humana. Lo que se necesita es una tecnología de la conducta que nos permita afrontarlos. Sin embargo, una tecnología así no puede ser establecida a menos que se abandonen varias “ficciones” a las que se tiene apego, tales como las ideas de que las personas son responsables de su propia conducta y que los seres humanos son autónomos. Para Skinner, la conducta humana es controlada por fuerzas en el ambiente y el concepto del libre albedrío es una superstición. Nos sentimos libres cuando somos reforzados en forma abundante y hemos aprendido conductas efectivas. El indicio para nuestras conductas y estados emocionales se encuentra dentro del ambiente y no en el interior del individuo.

En opinión de Skinner (1984), el condicionamiento operante es para el origen de la conducta lo que la selección natural es para el origen de las especies en la teoría de Darwin. El énfasis de Skinner en el ambiente no niega el impacto de la herencia, pero se coloca en contraste importante con el punto de vista de los psicólogos cognoscitivos que sugieren que ciertas conductas aprendidas se deben a la cognición más que a variables ambientales (Smith, 1983).

En su especulación utópica, Skinner cambió de científico a filósofo social. Presentando una forma de darwinismo social, sugirió que “la supervivencia es el único valor de acuerdo con el cual será juzgada al final una cultura” (1971). Además, sus conceptos fueron influidos por el supuesto filosófico de que un ser humano no es más que un organismo, un manojo de conducta, moldeado por su ambiente. Durante la evolución, el ambiente moldeó la conducta que sobrevive en nuestros genes. Después de nacer, el condicionamiento ambiental nos moldea a cada uno de nosotros en esta vida. Necesitamos más, no menos control, argumentó Skinner. A sus críticos, les señaló que los seres humanos ya están controlando y siendo controlados. El proceso de control no debe ser negado sino más bien estudiado y entendido de modo que se pueda aplicar de manera efectiva para desarrollar la sociedad que deseamos. Tenemos la capacidad de desarrollar una tecnología conductual. Ignorar esto es correr el riesgo no de no controlar sino de continuar con un control ineficaz o perjudicial.

Skinner maduró con la edad y concedió que los psicólogos y otras personas no poseen los medios o la motivación para aplicar sus esquemas utópicos (1981). Al final, el mismo razonamiento del conductismo explica su falta de éxito. Como sostiene el conductismo, si las personas no inician acciones por sí mismas sino que sólo actúan en las formas en las que han sido condicionadas, no pueden cambiar con base en las predicciones. Problemas tales como la contaminación, el agotamiento energético, la contaminación nuclear y otras cuestiones ambientales no son tratadas con efectividad debido a que no han sucedido en extremos suficientes para reforzar el cambio conductual. La supervivencia de la especie puede depender de nuestra capacidad para usar las predicciones científicas para cambiar las prácticas culturales (1990). Para entonces, sin embargo, puede ser demasiado tarde.

Teoría de Skinner: filosofía, ciencia y arte

Skinner proporcionó una gran cantidad de datos experimentales e investigación para apoyar sus ideas. Más que cualquier otro teórico contemporáneo, estimuló la investigación emprendida para validar los conceptos del conductismo. Su propio trabajo se caracterizó por el estudio intensivo de sujetos en forma individual, extraídos principalmente de especies infrahumanas, el control esmerado de las condiciones de laboratorio por medio de aparatos automatizados y un énfasis en las variables modificadas con facilidad al manipular el ambiente.

Es claro que sus conceptos fueron extraídos de las investigaciones en el laboratorio experimental y mostró un gran respeto por los datos bien controlados. Los constructos de Skinner han sido probados de manera empírica y se han mantenido de manera satisfactoria bajo el escrutinio del método científico. Su teoría es elegante en su simplicidad. También es admirable en su capacidad para predecir y controlar la conducta, en particular en especies infrahumanas. Aunque se propuso evitar teorizar, presentó una teoría de la conducta humana, si no es que de la personalidad, e incluso desempeñó el papel de un filósofo social.

Pero Skinner no siempre reconoció las clases de evidencia en las que se basaban sus diversas declaraciones. Con frecuencia presentó su filosofía social como si fuera una ciencia empírica con toda la evidencia validadora apropiada. Por ejemplo, Skinner observó que un individuo puede ser controlado por la manipulación del ambiente. Ésta es una declaración empírica que se sostiene bajo prueba. Sin embargo, no se puede ir de esta observación empírica a la conclusión de que los seres humanos *no son más que* organismos controlados por su ambiente y declarar que la conclusión se basa sólo en la evidencia validadora. La conclusión implica un compromiso filosófico que Skinner reconoció (1972).

El propio Skinner fue más allá del desarrollo de una teoría científica. Al diseñar su utopía invocó compromisos éticos. Sugirió, por ejemplo, que el valor de una sociedad estriba en su capacidad para sobrevivir y que los seres humanos deben abandonar los conceptos de libertad y dignidad. Estas son consideraciones éticas, no empíricas. Como tales, necesitan ser evaluadas en términos de su adecuación como filosofía.

Skinner lamentó que la psicología persistiera en su búsqueda de determinantes internos de las conductas, y sugirió que la psicología humanista, las profesiones de ayuda y el reciente énfasis en la psicología cognoscitiva representan tres obstáculos en el desarrollo continuado de la psicología como una ciencia de la conducta (1987, 1988). Continuó abogando por una psicología como una ciencia experimental y por el análisis de la conducta a pesar de la controversia sobre la posible disminución en la popularidad del conductismo (véase Lambert, 1988; Place, 1988; Power, 1988).

La teoría de Skinner, como se ha señalado, funciona bien para predecir y controlar la conducta, en particular la de especies infrahumanas. También trata con efectividad a la conducta humana cuando ésta ocurre bajo situaciones de reforzamiento positivo o negativo; en términos cotidianos se podría decir que es efectiva para tratar con situaciones humanas que están rodeadas por recompensa o castigo.

Sin embargo, la teoría de Skinner es menos exitosa para explicar otras áreas de la conducta humana. Por ejemplo, aunque puede estar fuera de toda duda que el condicionamiento operante, el reforzamiento y el moldeamiento desempeñan un papel importante en la adquisición del lenguaje en el niño, estos conceptos por sí solos no explican por completo cómo aprende a hablar el niño (Chomsky, 1959; Hayes y Hayes, 1988). La teoría de Skinner no explica el uso creativo del lenguaje del niño. No manifiesta cómo es posible que el niño exprese una oración nueva que nunca había escuchado antes. Los conceptos de Skinner tampoco explican los errores significativos que comete el niño al aprender a hablar. El niño que dice :“El perro está morido”, puede no haber escuchado nunca

SUPUESTOS FILOSÓFICOS



Revisión de Dollard, Miller y Skinner

¿Cómo estimaría a Dollard, Miller y Skinner en cada uno de los supuestos filosóficos básicos descritos en el capítulo 1? Cada cuestión básica fue presentada como una dimensión bipolar a lo largo de la cual puede ser colocada la opinión de una persona según el grado de acuerdo con uno u otro extremo. Estime las opiniones de Dollard, Miller y Skinner en estos asuntos.

Cuando haya determinado donde piensa que se encuentran Dollard, Miller y Skinner, compare sus respuestas con las de sus compañeros de clases y las de su instructor. Debe estar dispuesto a defender sus observaciones, pero también preparado para cambiarlas bajo la perspectiva de los argumentos irresistibles de los demás. Después, compare su observación de Dollard, Miller y Skinner con su propia perspectiva en cada cuestión y con aquellas de otros teóricos. ¿Esta comparación le ayuda a entender por qué su teoría le atrae o no?

Estaría muy de acuerdo	Estaría de acuerdo	Es neutral o cree en la síntesis de ambas opiniones	Estaría de acuerdo	Estaría muy de acuerdo
1	2	3	4	5

libertad

Las personas tienen control de manera básica sobre su propia conducta y entienden los motivos que hay detrás de ésta.

determinismo

La conducta de las personas está determinada de manera básica por fuerzas internas o externas sobre las que tienen poco control, si es que tienen alguno.

el verbo *morir*. El error muestra que el niño entiende el uso de la terminación *ido* para expresar el participio sin la ayuda de lecciones formales de gramática.

La conducta de Skinner tampoco puede comprenderse sólo en términos de estímulo-respuesta. Skinner afirmó que toda la conducta es determinada por el ambiente. Si esa declaración es cierta, entonces debe concluirse por lógica que las propias declaraciones de Skinner fueron determinadas por su ambiente. Por tanto, su conducta como teórico habría estado de igual manera abierta al cambio por la manipulación del ambiente, un punto de vista con el que estaba de acuerdo Skinner.

De todos los teóricos discutidos en este libro, Skinner y Freud han generado la mayor controversia y crítica. Ambas teorías nos cuestionan debido a que atacan

1	2	3	4	5
---	---	---	---	---

hereditario

Las características heredadas e innatas tienen la influencia más importante sobre la conducta de una persona.

ambiental

Los factores en el ambiente tienen la influencia más importante sobre la conducta de una persona.

1	2	3	4	5
---	---	---	---	---

unicidad

Cada individuo es único y no puede ser comparado con los demás.

universalidad

Las personas son de manera básica de naturaleza muy similar.

1	2	3	4	5
---	---	---	---	---

proactivo

Los seres humanos actúan de manera principal por su propia iniciativa.

reactivo

Los seres humanos reaccionan de manera principal ante los estímulos del mundo exterior.

1	2	3	4	5
---	---	---	---	---

optimista

Pueden ocurrir cambios significativos en la personalidad y la conducta a lo largo del curso de una vida.

pesimista

La personalidad y conducta de una persona son de manera esencial estables e inmutables.

nuestra ilusión de que tenemos el control completo de nuestras conductas. Sin embargo, sus explicaciones al concepto de nuestra falta de autocontrol difieren en forma amplia debido a los mismos supuestos filosóficos diferentes que rodean su trabajo. Freud, un pesimista, nos ofrece la esperanza de obtener un margen pequeño de control sobre las fuerzas inconscientes de las que no nos hemos percatado a través del proceso doloroso del entendimiento de nosotros mismos. Skinner, un optimista, cree que la respuesta está en el reconocimiento de nuestra falta de control, renunciando a nuestras ambiciones de control interno y comprometiéndonos a ser controlados de manera más efectiva por una tecnología diseñada en forma conductual.

Conclusiones

Nos hemos percatado que Dollard y Miller desarrollaron una teoría conductual orientada psicoanalíticamente en la que combinaron los discernimientos de la perspectiva psicoanalítica de Freud con los principios de la teoría del aprendizaje. Skinner dio lo que parecía el paso lógico que seguía después del enfoque de Dollard y Miller. Si una teoría del estímulo-respuesta de la psicología puede explicar todas las conductas manifiestas que los psicólogos buscan explicar, ¿por qué no omitir los apuntalamientos psicoanalíticos y basarse sólo en principios conductistas? (Rychlak, 1973.)

Las teorías del aprendizaje y de la conducta propuestas por Dollard y Miller y por Skinner han tenido una fuerte influencia en la psicología estadounidense. A lo largo de gran parte del siglo xx, el movimiento conductista fue una tendencia dominante. Su énfasis en un enfoque científico riguroso estableció el modelo para investigaciones psicológicas subsecuentes. Sin embargo, mientras sus teorías parecen capaces de explicar la conducta aprendida de especies animales y los hábitos aprendidos y las conductas simples de los seres humanos, son menos capaces de explicar las conductas humanas complejas. Blackman (1991) identifica similitudes entre el énfasis de Skinner en la conducta como un fenómeno biológico y el conductismo social de Mead con la ley genética general del desarrollo cultural propuesta por Vygotsky. Miles (1988) sugiere que hay dos Skinners: el pionero que revolucionó la psicología y el polemista ingenuo que desvía la atención de las contribuciones originales. No es sorprendente que la naturaleza radical de la teoría de Skinner, la cual llevó a la teoría del aprendizaje y la conducta de Dollard y Miller a su extremo lógico, haya conducido al desarrollo de un enfoque alternativo del aprendizaje y la conducta (que se discute en el capítulo 9), el cual, aunque enfatiza factores situacionales, también reintroduce factores cubiertos tales como la cognición.

Resumen

1. Las teorías de la conducta y el aprendizaje exploran la personalidad de manera experimental al estudiar la conducta en ámbitos de laboratorio. Sus

- métodos precisos reflejan un punto de vista **empírico** y la manipulación cuidadosa de variables bajo condiciones controladas específicas.
2. Entre los primeros conductistas se encuentran: Pavlov, quien explicó el proceso de condicionamiento clásico; Watson, cuya teoría recomendaba un énfasis en la conducta manifiesta; Thorndike, quien formuló la **ley del efecto** y Hull, quien aclaró el concepto de **reducción del impulso**.
 3. Dollard y Miller describen la estructura de la personalidad en términos de **hábitos** que pueden ser aprendidos y desaprendidos. Distinguieron entre **impulsos** y **reforzadores primarios** y **secundarios** como las fuerzas motivadoras principales de la personalidad.
 4. La conducta humana puede ser entendida en términos del proceso de aprendizaje, el cual es dividido en cuatro partes conceptuales importantes: **impulso**, **indicio**, **respuesta** y **reforzamiento**.
 5. Se han realizado infinidad de experimentos sobre el proceso de aprendizaje, en especial en el área de la **frustración** y el **conflicto**. Los experimentos con especies infrahumanas han sido bastante exitosos en la predicción de la conducta de animales de laboratorio simples bajo condiciones controladas.
 6. Dollard y Miller adaptaron muchos conceptos freudianos y los integraron en términos de la teoría del aprendizaje. Los procesos inconscientes son reconcebidos como impulsos e indicios sin clasificación. Los mecanismos de defensa y las etapas críticas del desarrollo también son reconcebidos en términos del proceso de aprendizaje. La traducción, aunque inexacta, ha contribuido a popularizar la teoría de Freud y a estimular el estudio experimental de sus ideas.
 7. La terapia de Dollard y Miller representa un puente hacia las terapias más directivas y activas de otras teorías del aprendizaje. La terapia de la conducta implica desaprender los hábitos ineficaces y sustituirlos con respuestas más adaptativas. Durante una **fase expresiva**, el paciente aprende a denominar las respuestas con precisión. En la **fase de ejecución** se lleva a cabo el entrenamiento deliberado para la supresión.
 8. La teoría de la personalidad propuesta por Dollard y Miller busca emular un modelo científico y enfatiza de forma importante la investigación empírica.
 9. Skinner eligió describir las variables y fuerzas en el ambiente que moldean la conducta manifiesta en lugar de desarrollar una teoría de la personalidad, debido a que creía que el término “personalidad” y los conceptos de estructura interna son a final de cuentas superfluos. La conducta es entendida mejor en términos de respuestas al ambiente.
 10. El **condicionamiento operante** implica reforzar y **moldear** respuestas espontáneas. Difiere del *condicionamiento clásico* en términos de la naturaleza de la conducta (la cual se da en forma libre en lugar de ser producida por un estímulo) y la naturaleza del **reforzamiento** (el cual sigue a la conducta en lugar de precederla).
 11. Skinner distingue tres programas diferentes de reforzamiento —**continuo**, **de intervalo** y **de razón**— y describe su efectividad. Un programa continuo es más efectivo para empezar a desarrollar una conducta, pero uno de razón variable es más eficaz para mantenerla. Skinner también describe los efectos

de los **reforzadores condicionados generalizados** y distingue entre reforzamiento positivo, negativo y castigo.

12. La terapia de **modificación de la conducta** consiste en la reestructuración del ambiente de modo que las conductas indeseables son eliminadas y sustituidas por otras más convenientes. El enfoque de Skinner ha sido exitoso en situaciones donde los métodos de *insight* tradicionales son inaplicables. Sus métodos también han sido usados en comunidades terapéuticas, en la educación y en la industria.
13. Skinner ha propuesto el desarrollo de una utopía social, una sociedad ideada de manera conductual que emplea un programa de reforzadores positivos para moldear la conducta.
14. En sus especulaciones utópicas, las declaraciones de Skinner reflejan supuestos filosóficos al igual que generalizaciones científicas al no permitir ninguna excepción y al invocar valores y compromisos éticos.
15. Es claro que la teoría de Skinner evolucionó de las investigaciones experimentales de laboratorio y emula un enfoque científico estricto. Sin embargo, Skinner ha reconocido los supuestos filosóficos que subyacen en su teoría.

Sugerencias para lecturas adicionales

Para los estudiantes interesados en una introducción histórica al movimiento experimental en la psicología, el libro de E. G. Boring, *A History of Experimental Psychology* (Appleton-Century-Crofts, 1929), muestra un panorama enciclopédico. Una exposición clásica del conductismo de John Watson puede encontrarse en su libro *Behaviorism* (Norton, 1925).

Dollard y Miller han escrito en conjunto dos libros que describen su esfuerzo por desarrollar una teoría de la personalidad. De interés primordial es *Personality and Psychotherapy: An Analysis in Terms of Learning, Thinking, and Culture* (McGraw-Hill, 1950). En este trabajo, los autores explican cómo han aplicado los conceptos de la teoría del aprendizaje para reconsiderar muchos de los discernimientos súbitos y observaciones del psicoanálisis freudiano. Traducen la teoría de la personalidad, los conceptos terapéuticos y los procedimientos de Freud en términos de la teoría del aprendizaje. El libro es una introducción sobresaliente al enfoque del aprendizaje y la conducta de la personalidad.

Social Learning and Imitation (Yale University Press, 1941) representa uno de los primeros intentos de aplicar los principios del aprendizaje desarrollados por Hull al estudio de la personalidad. Es una buena introducción a un esfuerzo por usar la teoría del aprendizaje para entender la personalidad. Dollard y Miller también han escrito varios artículos. Algunos de estos son citados en la bibliografía.

La obra más importante de B. F. Skinner es *The Behavior of Organisms* (Appleton-Century-Crofts, 1938), en la cual formula una teoría de la conducta en términos de los principios del condicionamiento. Sin embargo, es probable que la persona lego esté más interesada en *About Behaviorism* (Random House, 1974), en la cual

Skinner pone en claro su perspectiva en una forma muy legible. También son de interés sus especulaciones utópicas en *Walden II* (Macmillan, 1948) y *Beyond Freedom and Dignity* (Knopf, 1971). Skinner acostumbra escribir sus ideas en el momento en que surgen. En veinticinco años ha llenado más de cien libretas de apuntes. Una selección de estos escritos han sido publicadas en *Notebooks* (Prentice-Hall, 1982).

Los estudiantes también pueden estar interesados en la segunda parte de la autobiografía de Skinner, *The Shaping of a Behaviorist* (New York University Press, 1985). Una evaluación aún más estricta del trabajo de Skinner se proporciona en el libro de Robert Nye, *The Legacy of B. F. Skinner: Concepts and Perspectives, Controversies and Misunderstandings* (Brooks/Cole, 1992).