

1. DETERMINACIÓN Y SIGNIFICACIÓN DE LA CONDUCTA: EL ESTATUS DE NUESTRAS TEORÍAS

Una idea muy sencilla recorre todo este libro: debemos distinguir cuidadosamente la *determinación* de nuestras conductas, que muy a menudo nos es desconocida y no puede más que permanecer desconocida, y la *significación* que hemos aprendido a atribuir a esas conductas. Ahora bien, todo, y en especial la psicología liberal que nos impregna, incluidas muchas de sus eruditas contribuciones, nos incita a confundirlas y a asimilar las significaciones que a nuestros ojos parecen tener nuestras conductas con las determinaciones (en cierta forma, los factores «causales») de esas mismas conductas. Como veremos, en esta confusión es donde se origina la producción de conocimientos propia del tipo democrático de ejercicio de poder.

Por ello, debemos detenernos un momento en esta distinción capital.

LA HISTORIA DE PIERRE

Comencemos con una historia: la historia de Pierre. Invitamos al lector a que intente «ponerse en la piel» de este simpático héroe.

Pierre estudia en la Universidad de Aix-en-Provence, en una facultad de letras en la que prepara una diplomatura. Un día de abril de 1986, hacia las cinco de tarde, tras una clase particularmente soporífera, abandona el edificio universitario no sin antes encender un cigarrillo. Mientras franquea la puerta para dirigirse a la calle, se le acerca un individuo, la mano tendida, todo sonrisas: «Buenos días. Veo que fuma usted...»

—Pues sí....

—¿Puedo preguntarle cuantos cigarrillos fuma al día?

—Depende... Un paquete, a veces más, a veces menos... ¿Por qué me lo pregunta?

—Soy investigador en psicología, y actualmente trabajo en un programa de investigación que concierne a los fumadores; concretamente, estoy empezando un estudio sobre la capacidad de concentración de los fumadores. ¿Estaría dispuesto a participar en él? Podría remunerarle su participación con 50 francos.

—¡Por qué no!

—Ya que le interesa, voy a pedirle que rellene esta ficha, así tendré sus señas para poder contactar con usted en el momento necesario.

Pierre se puso entonces a rellenar el siguiente formulario:

Aix, de de 1986

El (la) abajo firmante se declara voluntario(a) para participar en una investigación del laboratorio de psicología sobre la capacidad de concentración de los fumadores.

(Remuneración: 50 F)

Firma: _____

Nombre y Apellidos: _____

Dirección: _____

Teléfono: _____

El desconocido desliza el formulario en una carpeta. «Le llamaré en unos días para fijar una cita. Hasta pronto».

Dos semanas después, por la tarde, Pierre recibe una llamada de la universidad.

—¡Buenos días! ¿Se acuerda de mí? Aceptó participar en mi investigación sobre la capacidad de concentración de los fumadores, remunerada con cincuenta francos. Le llamo para fijar una cita. ¿Sigue estando dispuesto?

—Por supuesto.

—Entonces, le cuento... ¿Tiene su agenda a mano? Tendrá que venir dos veces al laboratorio. Una primera vez por la tarde, a eso de las seis, y la segunda, al día siguiente sobre las doce. ¿Cuándo podría hacerlo?

Con estas condiciones, Pierre acuerda ir el lunes y el martes de la semana siguiente.

Son exactamente las seis de la tarde cuando Pierre entra, junto a otros dos o tres estudiantes citados a la misma hora, en la sala de experimentación del laboratorio de psicología social. Reconoce inmediatamente al desconocido que le ha captado para la investigación. De nuevo con una sonrisa en los labios, invita a los recién llegados a sentarse.

—Les agradezco que hayan sido tan puntuales. Voy a explicarles en qué consiste exactamente su labor. Pero antes, debo decirles que estoy bastante avergonzado. Les había anunciado una remuneración de 50 francos. Y no va a ser posible. Acabamos de recibir directrices muy estrictas de nuestro departamento de contabilidad... Han recortado todos nuestros presupuestos... Al final, no voy a poder pagarles más que 30 francos. Quería decirselo inmediatamente. Por esta cantidad, les voy a pedir que realicen durante media hora unos test de concentración que después deberán volver a realizar mañana. Eso nos permitirá estudiar el efecto sobre su capacidad de concentración de una privación de tabaco de dieciocho horas...

Pierre y sus colegas no dejan de sorprenderse ante lo que les anuncia el investigador y lo que implica su discurso.

—¿Ha dicho privación?

—Parecen sorprendidos... ¿No se lo había dicho? Vaya, vemos a tanta gente para estas investigaciones... A veces se nos olvida mencionar algún detalle... Razón de más para que les recuerde que son enteramente libres de participar o no en esta investigación, todavía pueden renunciar, ustedes deciden...

El investigador ojea un momento su carpeta. Después repite: «Insisto: ustedes deciden; no me voy a molestar si renuncian».

Tras dejar pasar algunos segundos, el investigador continúa:

—Ya que aceptan quedarse, les propongo que fumen un último cigarrillo mientras rellenan este cuestionario. No guarda relación directa con mi investigación. Es de la dirección del departamento, que quiere saber por qué la gente acepta participar en las investigaciones que realizamos en nuestros laboratorios. Después, les daré los test de concentración.

El cuestionario entregado a Pierre y sus colegas es bastante corto y sencillo. Deben valorar tres posibles razones de su decisión de participar en esta investigación que, a cambio de 30 francos, implica una privación de tabaco de 18 horas, distribuyendo entre

ellas diez cruces en función del peso relativo de cada una de ellas en su decisión. Las tres razones propuestas son las siguientes:

A continuación encontrará tres razones posibles para su decisión de participar en la investigación sobre la capacidad de concentración de los fumadores. Todas ellas han podido ejercer cierta influencia sobre usted, pero también es posible que sólo una de ellas le haya conducido a aceptar. Deben «cuantificar» la importancia de cada una atribuyéndoles cruces. Dispone de un total de diez cruces. Y la que ponga en una de las causas no podrá ponerla en ninguna otra.

—El interés del experimento hace que merezca la pena participar.

—No podía renunciar dadas las circunstancias.

—He querido aprovechar la ocasión de dejar de fumar durante 18 horas.

Espero que a estas alturas de la historia el lector se haya metido bien en la piel de Pierre y, sobre todo, que siga así hasta el final. Porque va a tener que responder en su lugar, con tanta sinceridad como le sea posible. ¿Cuántas cruces asignará Pierre a cada una de las razones que le han sido propuestas?

LA VERDAD SOBRE LA HISTORIA DE PIERRE

Pierre no fue el único en verse embarcado en semejante tarea¹⁷. Se trataba de una investigación experimental real, pero su objetivo era diferente; evidentemente la capacidad de concentración de los fumadores era sólo un pretexto. El lector conoce ya el desarrollo de la investigación para uno de los dos grupos experimentales. El primero de ellos, el de los «actores», estaba compuesto por sujetos sometidos a las mismas condiciones y al mismo procedimiento que Pierre. De este grupo nos interesaba conocer la tasa de aceptación final (cuántos sujetos han decidido participar tras haber recibido, a última hora, toda la información útil: los 30 francos y la privación de 18 horas) y las razones que aducían para aceptar. El segundo de los grupos estaba compuesto por «observadores». En psicología social experimental llamamos así a quienes, a semejanza del lector, reciben una información detallada sobre la historia

¹⁷ Cf. R.-V. Joule y J.-L. Beauvois, «Internalité, comportement et explication du comportement», en J.-L. Beauvois, R.V. Joule y J.-M. Monteil (eds.), *Perspectives cognitives et conduites sociales*, vol. 1, *Théories implicites et conflits cognitifs*, Cousselet, Deval, 1987.

los «verdaderos» sujetos del experimento, como Pierre, y deben «meterse en su piel». Respecto de este grupo de observadores nos interesaban varias cosas:

—en cuánto estimarían el porcentaje de los actores que, como Pierre, iban a aceptar participar en la experiencia tras haber recibido toda la información;

—qué razones atribuirían a la aceptación de los actores;

—si consideraban que ellos mismos habrían aceptado participar;

—y, en caso afirmativo, por qué motivos.

Gracias al grupo de actores disponíamos de la tasa de aceptación efectiva, así como de las razones esgrimidas por los que efectivamente habían aceptado; y, gracias al grupo de observadores, de la tasa de anticipación de dicha aceptación, para uno mismo y para otros, y de las razones aducidas para esa aceptación anticipada tanto para uno mismo como para los demás. Invito al lector a comportarse como uno de los observadores antes de continuar.

Antes de llegar a los resultados, debo facilitar una información que nos servirá de referencia. Algún tiempo antes, R.-V. Joule había procedido de una forma totalmente distinta. Para empezar, hacía saber a los estudiantes con los que contactaba (que presentaban las mismas características que Pierre: fumadores de al menos quince cigarrillos diarios abordados a la salida de la universidad) que la remuneración sería de 30 francos y que la experiencia (en teoría también sobre la capacidad de concentración de los fumadores) implicaba que aceptaran una privación de tabaco de 18 horas. En esas condiciones de información total inmediata, el porcentaje de sujetos que aceptaron participar resultó muy escaso, del orden del 5%.

En el grupo experimental de actores rozó el 95%. En consecuencia, podemos afirmar, aunque estadísticamente este razonamiento sea más o menos aproximativo, que el sutil método aplicado sobre Pierre¹⁸ nos hizo «ganar» cerca de un 90% de aceptación. También podemos afirmar, esta vez sin demasiada aproximación, que dos de las tres «razones» propuestas a los sujetos para explicar

¹⁸ R.-V. Joule dotó a este procedimiento de influencia de un nombre encantador: *amorçage-fait-accomplí* (que aquí traduciremos como «cebo-hecho-consumado»). Cf. R.-V. Joule y J.-L. Beauvois, *Petit Traité de manipulation à l'usage des honnêtes gens*, Grenoble, Presses Universitaires de Grenoble, 1987 (trad. cast.: *Pequeño tratado de manipulación para gente de bien*, Madrid, Pirámide, 2008).

su aceptación resultan sencillamente ineficaces. Que la experiencia pudiese parecer interesante o que los sujetos desearan aprovechar para dejar de fumar durante unas horas son dos razones sin duda honorables; pero, de haber sido realmente efectivas como factores causales para la determinación de la conducta, también hubieran tenido que actuar sobre el grupo de estudiantes que lo sabían todo desde el principio. Y sin embargo, esos estudiantes renunciaron masivamente, pese al interés de la experiencia y a la ocasión de dejar de fumar durante algunas horas. Así pues, deberíamos esperar que nuestros actores, y también Pierre, se hubiesen precipitado hacia la segunda de las razones propuestas, que apelaba al peso de las circunstancias y que no resultaba ilógica desde un punto de vista estrictamente determinista.

No fue así. Muy al contrario, los actores como Pierre desdeñaron categóricamente esta magnífica razón en provecho de las otras dos, y sobre todo de la primera, que aludía al interés de la experiencia. En un sub-grupo de actores del que volveré a hablar más adelante (el de los actores «internos») la segunda razón (las «circunstancias») recibió incluso, de media, menos de una cruz sobre diez. Podríamos adelantar que todo esto es bastante normal: los actores, igual que cualquiera que se preocupe por la imagen que da de sí mismo, quizás hayan sentido alguna reticencia a la hora de reconocer que se les puede manipular a voluntad y que pueden dejarse llevar por las circunstancias y las situaciones. A casi nadie le gusta quedar como un mandado. Así que a lo mejor nuestros actores conocían perfectamente, en el fondo de sí mismos, el verdadero motivo de su aceptación, pero no querían reconocerlo en público y estaban dispuestos, para salvar la cara, a dar respuestas completamente sesgadas. Esta explicación, sin embargo, no me parece aceptable. Algunas entrevistas post-experimentales nos permiten pensar que, en realidad, los sujetos no tenían ninguna conciencia de la manipulación de la que habían sido objeto. Pero no sólo disponemos de esta convicción tan poco científica: los observadores, al señalar las razones por las que, en su opinión, los actores habían aceptado la privación de tabaco, no se comportaron con mucho más discernimiento. Es cierto que atribuyeron un número (un poco) mayor de cruces a la razón de las «circunstancias» (algo más de dos, de media), pero esta razón seguía siendo para ellos, al igual que para los actores,

con mucho, la última. Ahora bien, los observadores no podían manifestar el sesgo al que acabamos de aludir para explicar las respuestas de los actores. De hecho, al señalar las razones que, si hubieran sido ellos mismos los actores, podrían haberles conducido a aceptar la privación de tabaco, anticiparon las mismas razones que los actores y renunciaron completamente a la influencia de las «circunstancias».

En consecuencia, debemos extraer la conclusión más simple: nuestros sujetos *se equivocaron* en cuanto a las *determinaciones* efectivas que condujeron a estudiantes como Pierre a aceptar, por treinta francos, privarse de tabaco durante 18 horas. Esto es válido para los actores, que tuvieron que decidir privarse de verdad, pero también lo es para los observadores, que tan sólo tenían que imaginarse en la situación de tener que tomar una decisión así.

EL ACCESO A LOS PROCESOS INTERNOS

Con frecuencia, en el curso de nuestros intercambios conversacionales preguntamos a nuestro interlocutor por qué ha hecho esto o aquello, o por qué ha mantenido esta o aquella opinión. ¿Por qué has renunciado a matricularte en filosofía? ¿Qué te hace encontrar a Madame O. tan atractiva? ¿Por qué no le has echado? ¿Me pregunto qué encuentras en él! Es lo que, por comodidad, llamamos «preguntas causales». En general esperamos que la respuesta nos informe sobre los factores que han determinado la conducta o los juicios de nuestro interlocutor.

Cuando planteamos preguntas semejantes sobre las causas de una conducta o de una opinión, presuponemos que la persona interrogada puede mirar en su interior, a condición, evidentemente, de no estar cegada por la pasión o la locura y abrir de alguna manera la puerta de su sistema de determinaciones internas para ver lo que ha sucedido mientras actuaba u opinaba. Es lo que en otros tiempos llamábamos introspección y aquí llamaremos *presuposición de acceso directo a los procesos internos*. Según esta presuposición, a un hombre honesto le bastaría mirar en su interior para descubrir las causas (las determinaciones) de los sucesos psicológicos que ha protagonizado. Que levante la mano quien