

Conductas de riesgo y discurso social: los enemigos de la libertad racional

Las acciones que un sujeto lleva a cabo no son independientes; sus acciones conforman sus hábitos. A través de su acción el sujeto hace realidad sus deseos y define el contexto de sus decisiones y compromisos. Al ordenar su experiencia y prever los efectos de sus acciones evita ceder a un impulso que luego le reste libertad. Caer en la tentación de una recompensa inmediata, renunciando a una mayor en el futuro, depende de su habilidad para sobreponerse a la frustración, postergar recompensas, e imponer su libertad de acción conjurando las amenazas que representan ceder a la tentación, la provocación, la corrupción de su voluntad, o la adicción. En este trabajo se estudia cómo el éxito de un sujeto en el control de su conducta depende de su experiencia y de su interacción con otros, de cómo otros castigan y recompensan sus acciones. Se concluye que los discursos y políticas sociales no están contribuyendo a ello al no modificar las condiciones de la experiencia del sujeto; las carencias se suplen con discursos que promueven la decepción social y retóricas políticas de base nominalista..

Palabras clave: Autocontrol, ambivalencia decisional, conductas de riesgo, amenazas al autocontrol, dependencia de relaciones abusivas, maltrato, adicción.

1. Acción racional y autocontrol.

En una situación ordinaria, un fumador puede hacerse dos preguntas: (1) ¿Debo dejar de fumar el resto de mi vida?, y (2) ¿Puedo fumarme un cigarrillo ahora?. En contra de lo que suele creerse estas dos cuestiones no son independientes. En la práctica, la pregunta no se refiere estrictamente a un acto único, lo que no tendría sentido en el caso de la primera pregunta, sino más bien a si iniciar o mantener un patrón de acción, un hábito, cuyo primer acto es fumar o dejar de fumar un cigarrillo ahora. Fumarme el último cigarrillo no es una buena idea si quiero dejar de fumar para siempre. Un hábito es un patrón de conducta que permite decidir entre aquellas acciones que compiten en un momento dado, y que nos permiten mantenernos en un curso de acción. El autocontrol puede ayudar a no tomar decisiones en un momento, como si todas las acciones fueran independientes entre sí, y puede ayudar a comprometernos con el curso de acción que hemos decidido. El autcontrol de la conducta es la condición necesaria de la felicidad (Rachlin, 2000); la felicidad deriva de la habilidad del sujeto para que las consecuencias futuras de sus acciones sean exactamente aquellas que ha previsto en el momento de tomar una decisión. El término

autocontrol expresa la habilidad para que mis acciones se correspondan con los juicios que tengo de lo que debo hacer, la habilidad de lograr que mis acciones se correspondan con mis decisiones y compromisos. El hábito se mantiene si las acciones que llevo a cabo desempeñan un papel en el tipo de vida que he decidido adoptar.

1.1. Acción racional y costes de la acción.

Entre el consumidor compulsivo y el consumidor responsable existe la misma diferencia que entre dar rienda suelta a un impulso o saber cuando es conveniente actuar. El dilema del naufrago consiste precisamente en esto: si no sabe cuando va ser rescatado, la probabilidad de sobrevivir aumenta a medida que prolonga su vida, y prolongar su vida significa administrar los recursos de que dispone y administrarlos en el tiempo. Este mismo individuo, si espera morir, tal vez puede preferir consumir de forma compulsiva todos los alimentos de que dispone, incluso a una tasa de consumo superior a la ordinaria y obtener un placer suplementario, para luego una vez agotados los recursos morir de inanición, incluso en el mismo momento de su rescate cuando se da cuenta del carácter irracional de su conducta. No es difícil ver en la conducta del naufrago una metáfora de la conducta ordinaria. La habilidad de un individuo para regular y ordenar su propia acción en relación con los objetivos que anticipa, según la información de que dispone, es lo que le identifica como un agente racional. El consumo de capital es siempre una opción disponible para cualquier individuo –y de una sociedad bajo el supuesto del individualismo metodológico– incluso aunque no se encuentre en el mismo contexto de un naufrago: hay quienes desean anticipar todo el placer en un acto, quienes atemperan espontáneamente su acción sin considerar si cuentan o no con recursos, y quienes resultan ser capaces de retrasar la gratificación a un momento posterior previendo como su conducta afectará a sus recursos y acciones en el futuro. Aunque a primera vista esos tres casos pueden parecer idénticos, no lo son cuando se examinan las condiciones en que ocurren.

Quien responde al impulso y quien atempera espontáneamente su conducta son semejantes en un sentido crucial: ninguno de estos casos expresa autocontrol, bien porque se cede al impulso, bien porque el impulso propiamente no existe o no se dan las condiciones que lo desencadenan. Sólo quien tiene ese impulso y examinando las consecuencias decide abstenerse en las actuales circunstancias revela autocontrol. La diferencia esencial entre este último y los dos primeros descansa en la conducta del sujeto en el tiempo. Las acciones difieren en sus costes de ejecución –el trabajo aplicado para la realización de una acción–, sus costes de oportunidad –la pérdida relativa que se produce al ejecutar una acción en lugar de otra acción alternativa– y sus costes inmediatos o diferidos –las consecuencias en el tiempo de su acción, deseables o indeseables, transparentes u opacas para el actor. Las acciones tienen un efecto incentivo, promueven o reducen la posibilidad de repetir esa acción. Las consecuencias futuras, inmediatas o diferidas de una acción, recompensan o castigan la repetición de esa acción. Si cada acción humana obedece a un propósito, es razonable pensar que ninguna acción tiene sentido en un momento; cada acción forma parte de un

curso de acción y está sujeta a una inercia; la realización de una acción que varía ese curso implica un coste suplementario de ejecución.

1.2. Habitación y autocontrol.

El autocontrol se expresa en la conducta habitual del sujeto, en su disposición a seguir un patrón de acción, es decir, a seguir un patrón de elecciones a lo largo del tiempo, decidiendo qué hacer cada vez que se le presenta un conflicto de decisión. Estos patrones de decisión u hábitos son resultado de procesos de categorización que parten de la experiencia previa. La experiencia previa permite prever los efectos de alterar un hábito y los efectos que alterarlo conlleva en la formación de nuevos hábitos. Cuando un patrón habitual de acción -por ejemplo, no beber-, entra en conflicto con un impulso -por ejemplo, beber-, tendemos a ceder y caer en la tentación. Si seguimos siempre aquel curso de acción momentáneamente preferible, desarrollamos un nuevo patrón de conducta, un nuevo hábito -el alcoholismo. Al llevar a cabo una acción disminuye, en lo inmediato, el valor de repetir esa acción, pero a medida que pasa el tiempo, se tiende a repetir esa misma acción al considerarla independiente del hábito que ayuda a formar y restaurarse el valor inicial de esa acción. En efecto, el autocontrol expresa un patrón de conducta extenso en el tiempo; para que un hábito prevalezca sobre una acción puntual, la acción que responde a ese hábito debe tener acceso al refuerzo final -por ejemplo, encontrarse saludable- y tener relación con aquella acción -por ejemplo, una dieta baja en calorías, beber con moderación, etc.- que determina la formación de ese hábito. Un hábito se establece por una asociación entre una acción que se mantiene en el tiempo y el refuerzo final (Nevin y Grace, 2000, p. 88).

Como señala Rachlin, “en cualquier problema de autocontrol, no hay ningún tipo de acción que sea abiertamente correcta o errónea” (2000, p. 141). El carácter óptimo o subóptimo de esa acción depende de la información de que dispone en un intervalo temporal. A medida que este intervalo aumenta, la posibilidad de descubrir que sus expectativas eran erróneas aumenta, y el interés por obtener más y mejor información también aumenta. Sobre una acción puntual no es posible saber en qué relación se encuentra en relación con un patrón de acción, por lo que no es posible determinar si es y en qué grado correcta o errónea. La consecuencia inmediata de pausar la acción es ampliar la ventana temporal sobre la que es posible controlar de forma efectiva las consecuencias de esa conducta

1.3. Variabilidad conductual y libertad.

Comprometerse con un patrón de conducta aumenta el autocontrol (Karniol, y Miller, 1983), pero reduce el número de alternativas de acción que se consideran. “El término compromiso significa reducción de libertad y libertad significa variabilidad conductual. En este sentido, un compromiso implica la reducción de la variabilidad conductual potencial” (Rachlin, 2000, p. 126). La reducción de variabilidad conductual no implica reducción o merma de libertad. La limitación de libertad que impone un hábito es distinta a la

limitación que sufre un preso. “La diferencia entre una persona presa y una persona libre es que la persona libre puede potencialmente hacer lo que la persona presa hace, y además otras cosas” (Rachlin, 2000, p. 125). La pérdida de libertad relativa es, pues, aparente.

El problema es que la libertad no es absoluta, sino residual: si está obligado a elegir, el diletante únicamente consume tiempo mientras deshoja la margarita. Frente al diletante, el decisor compulsivo, incapaz de adoptar una estrategia de acción sobre la base de su experiencia previa, sólo puede adoptar decisiones de un modo aleatorio, porque ninguna acción es, de por sí, más o menos eficiente que cualquier otra, incluso aunque sólo puedan ser estrictamente aleatorios aquellos cursos de acción que puede representarse. La libertad no existe para quien ignora el enlace entre sus acciones y los efectos que éstas tienen en el medio que habita; la libertad existe para quien, no ignorando el enlace entre una acción y sus consecuencias, pauta sus acciones para obtener lo que desea. Al pautar su conducta, al ordenar sus acciones en un plan de acción, sacrifica aquella parte de su libertad que ignora las consecuencias de un acto y la transforma y aumenta en aquella libertad que se expresa en el logro de sus propósitos. “... en este sentido, de ayudarnos a lograr nuestros objetivos, el compromiso [con un curso de acción] puede aumentar la libertad al liberarnos [de la ejecución de acciones inmediatas] para tener éxito” (Fantino, 2001, p. 96). No cediendo de forma inmediata y compulsiva al impulso, “reestructurando el medio para facilitarnos el alcance de nuestros objetivos, estamos paradójicamente aumentando nuestra libertad”. “A menudo restringir la variabilidad de nuestra conducta inmediata permite una mayor variabilidad (o, al menos, un rango mayor de opciones) en el futuro (el patrón conductual a largo plazo); fracasar en la restricción de la variabilidad inmediata puede reducir las opciones de la conducta futura. Este es ciertamente el caso del alcohólico o el adicto.” (Fantino, 2001, p. 96). “En un amplio sentido... la vida humana ordinaria mejora por la tendencia a mantener un patrón de conducta una vez se puso en marcha –atenerse a decisiones previas, a decisiones, a promesas que hemos hecho a otras personas y a nosotros mismos, concluir el trabajo que comenzamos- en otras palabras, a vernos influidos por costes hundidos” (Rachlin, 2000, p. 142). Los costes de ejecución de una acción se analizan como inversiones –costes hundidos- que luego justifican una ganancia en un plazo temporal.

2. Formación de preferencias y control ilusorio.

El efecto de pautar una serie de acciones es ampliar la ventana temporal sobre la que las consecuencias de esas acciones pueden afectar al proceso de decisión. La incertidumbre sobre el valor de una acción puede resolverse observando la conducta en el tiempo. La habilidad de un sujeto para mantener un curso de acción depende de su habilidad para resistir la tentación de interrumpirlo. En un hábito racional, las excepciones pueden darse, pero las excepciones mismas, en caso de darse, deben integrarse en un patrón de acción para que el sujeto no acabe finalmente mordiendo el anzuelo, cediendo a la tentación seducido por un cebo que se presenta más atractivo. Así, una dieta puede alterarse para darse un respiro; sin embargo, si esta excepción se hiciera regular no tendría el efecto de arruinar la inversión realizada; porque esta excepción es ocasional puede arruinar la inversión realizada hasta la fecha.

Morder el anzuelo o ceder a la tentación representa un problema porque las opciones a corto plazo –el nivel molecular de la conducta- proporcionan una recompensa inmediata mayor pero luego, a largo plazo, –el nivel molar de la conducta- llevan a consecuencias desastrosas. Como señala, Rachlin (2000) éste es el dilema que afronta cualquier proceso de decisión que requiere autocontrol.

2.1. Ambivalencia simple.

En la toma de una decisión, la ambivalencia se produce cuando coexisten tendencias que favorecen elecciones opuestas en un mismo contexto. La duda y la vacilación son la expresión convencional de la ambivalencia simple, cuando una preferencia cambia de dirección de forma repentina o súbita y el momento de cada elección está bien definido en el tiempo. En las situaciones de ambivalencia simple, el tiempo juega un papel esencial al relacionar la tasa en que se reduce el valor de la recompensa y su demora. En el dilema de Goodwin, de si “quedarse en la cama” o “ir a trabajar” cuando suena el despertador, el valor de estas opciones no varía en el tiempo. La reducción de valor de un bien –“quedarse en la cama” versus “ir a trabajar”- puede representarse empleando una función de descuento en el tiempo. “Una función de tiempo de descuento es una expresión matemática de la reducción del valor de un bien en función del tiempo de demora [de la recompensa]” (Rachlin, 2000, p. 30). La función que representa la variación del tipo de interés simple, $V=v \cdot e^{-rD}$, permite expresar a la vez, el descuento del valor actual del reforzador v y el valor actual de un bien V que se reduce en función de un tiempo de demora D –el tiempo que se demora la recompensa- y una tasa constante de descuento r que varía entre 0 y 1. Sin embargo, esta expresión exponencial indicaría que las personas son consistentes a lo largo del tiempo ya que las dos curvas de descuento que se corresponden con dos situaciones de reforzamiento con D y r diferentes nunca se cruzan. Con esta función, el rango de las preferencias sobre futuras recompensas –trabajar o dormir para el dilema de Goodwin- permanece constante a través del tiempo, y la conducta que resulta es racional. Sin embargo, se ha observado tanto en estudios de comportamiento animal como humano, en contra de esta función teórica, que las funciones de preferencia de seres humanos y animales se cruzan en el tiempo dando lugar a regiones de indiferencia o ambivalencia y a un conflicto de autocontrol.

Cuando a una persona o a un animal de laboratorio se le presentan dos recompensas, una mayor y otra menor, con una demora mínima, la elección recae de forma consistente en la recompensa mayor. Sin embargo, a medida que aumenta el intervalo temporal (D) entre una recompensa mayor a largo plazo ($R>L$) y una recompensa menor a corto plazo ($R<C$), la percepción del sujeto respecto del valor estimado de la recompensa cambia de dirección. La tendencia a invertir el sentido de la elección crece a medida que la recompensa a corto plazo es más inminente y la demora de la recompensa a largo plazo permanece fija en el tiempo aumentando la diferencia entre una recompensa y otra. La función hiperbólica de descuento, $V=v/(1+kD)$, representa mejor esta inversión de preferencias ya que para una k constante, la variabilidad de la demora de la recompensa presenta cruces en las funciones de preferencia sobre elecciones $R>L$ y $R<C$. Cuanto mayor es el valor de k , mayor es la pendiente de la función de descuento. La presencia de estímulos

contextuales locales o una señal discriminante representa una tentación para cambiar de preferencia. Rachlin (2000) advierte que 10 segundos de diferencia bastan a las palomas para escoger la alternativa menos ventajosa, -una unidad de alimento en lugar de dos veces la misma cantidad.

Para evitar caer en la tentación que se produce en una situación de ambivalencia simple la respuesta es el “compromiso”, un tipo de elección que restringe el rango de posibles elecciones futuras. Un compromiso es una expresión conductual reflejo de una preferencia previa e independiente del contexto. A menudo es imposible eliminar por completo la alternativa indeseable. Una solución sería asignar un coste a la alternativa indeseable. Sin embargo, todavía se observan casos de derrotismo, -consumir fármacos antiabuso e ingerir alcohol de todos modos. La ecuación de Mazur permite identificar la región de indiferencia que se corresponde con los momentos ($t_{a/b}$) en los que los valores de v y V se tornan equivalentes, y las preferencias por $R>L$ y $R<C$ se equilibran para una $k=0,77$. Una región de indiferencia identifica los puntos de inflexión de la decisión a favor de una u otra alternativa. Mazur (1987) ha mostrado que el valor de k depende de la especie, la edad, la experiencia, el tipo de recompensa y la razón fija o variable de la recompensa.

2.2. Ambivalencia compleja.

Al igual que en la simple ambivalencia, la ambivalencia compleja se relaciona con la tentación de escoger aquella alternativa de acción más inmediata y de menor valor ($R<C$). La diferencia consiste en que las opciones no son claras y distintas; en su lugar, una opción es específica, contextualmente determinada y temporalmente discreta -por ejemplo, “beber”- y otra es una opción inespecífica o abstracta, independiente del contexto y temporalmente continua -por ejemplo, “estar sobrio”. El valor de “estar sobrio” es una cantidad molar que no puede descomponerse en partes ni cada una de esas partes ponderarse por separado. En una situación de ambivalencia compleja, las dos alternativas de elección no son comparables entre sí, y ésta es la situación ordinaria de la mayor parte de los problemas de autocontrol. El resultado de sumar el valor asociado a cada uno de los sucesos independientes no equivale al valor del conjunto. En efecto, “estar sobrio” no puede confundirse con la abstinencia total, o identificarse con el resultado de abstenerse de beber durante los próximos 365 días del año.

Dos condiciones deben cumplirse en la ambivalencia compleja. Entre dos actividades, una de longitud t y otra de longitud $T = n \cdot t$, para $n > 1$: (1) la actividad de mayor duración debe preferirse sobre la n repeticiones de la actividad de menor duración; y, (2) la actividad de menor duración debe preferirse a una fracción de longitud t de la actividad de mayor duración. Un caso típico es el dilema del alcohólico entre beber ahora mismo o abstenerse de hacerlo. No existe ninguna solución intrínsecamente correcta cuando se afronta un problema de indecisión: si la persona tiene una ventana temporal muy reducida, tenderá a beber; si tiene una ventana temporal más extensa en el tiempo, se abstendrá. En relación con el consumo de alcohol, beber moderadamente en un contexto social puede valorarse más que la abstinencia total. La abstinencia puede considerarse un caso de adicción compulsiva que se presenta en contraposición a ser indulgente consigo mismo en repetidas

ocasiones. Pero la abstinencia puede ser en último término una alternativa peor que la pura indulgencia. En el caso de la ambivalencia simple, el compromiso es más simple y el autocontrol posible. En el caso de la ambivalencia compleja no existe una región bien definida de cuando una alternativa es preferible a la otra: debe mantenerse el compromiso. Esta condición justifica la existencia de instituciones para el tratamiento del alcoholismo o cualquier otra adicción. Sólo una institución puede asegurarle al sujeto que mantendrá su compromiso de estar sobrio y su disposición a cambiar de conducta.

Herrnstein y Prelec (1992) describen el proceso por el que un sujeto desarrolla una adicción, bajo condiciones de ambivalencia compleja, como un proceso en el que el sujeto se compromete a seguir una “senda finalmente peligrosa e ilusoria” –primrose path-, y muerde el anzuelo seducido por un cebo; el valor que concede a las elecciones a corto plazo es mayor que el concede a elecciones más ventajosas a largo plazo; de este modo, arruina su libertad. El término “senda ilusoria” identifica la pérdida progresiva de valor de cualquiera de las alternativas cuando el sujeto elige la alternativa más valorada –p. ej. beber- sobre la peor valorada –p. ej. no beber. Sin embargo, el estado final, el alcoholismo, es, en cualquier caso, de menor valor relativo que el estado inicial de sobriedad. En términos de la función de descuento, existe una diferencia significativa entre elegir en un contexto local t y un contexto más amplio T en función del valor que toma la constante k . Cuando dos opciones se inscriben en un contexto local, el valor de k es alto y se relaciona con altos índices de descuento respecto de eventos distantes en el tiempo. Cuando dos opciones se inscriben en un contexto temporal más amplio, el valor de k disminuye y el valor descontado también disminuye en relación con los eventos distantes. Para que este proceso de elegir constantemente la peor de las alternativas se invierta, el sujeto debe escoger la alternativa menos valorada –no beber, en este caso- siendo que el valor del estado inicial de sobriedad ha perdido también parte de su valor y desincentiva un cambio de preferencias. Cómo y por qué el sujeto viene a optar por esta segunda opción es el problema fundamental de la noción de autocontrol.

2.3. Alimentación de la voluntad y control ilusorio.

La noción que cada individuo maneja acerca de sí mismo es una abstracción de su conducta presente y pasada, un resultado de las preferencias desarrolladas a través del tiempo a partir de su experiencia en un contexto social. Para darse a sí mismo la posibilidad de controlar su conducta, el sujeto puede confiar, primariamente, en el análisis racional en el tiempo de las consecuencias de sus acciones sobre su libertad futura. Para tener éxito en ese empeño, el sujeto puede desarrollar una serie de estrategias que disminuyan el riesgo de ceder a una tentación peligrosa. Así, puede evitar aquel tipo de estímulos que representan una recompensa de una acción que no desea llevar a cabo –p. ej. para un fumador, evitar una sala de fumadores-, puede evitar que ciertos estímulos se asocien con una conducta indeseable –p. ej. cenar con unos amigos y tener el pretexto para beber- y puede establecer criterios y reglas para asociar ciertos estímulos con cursos de acción deseables aunque de forma aislada representen una recompensa inmediata menor.

Una persona no desarrolla un patrón de acción si no está expuesto a la experiencia. En ocasiones, esta exposición a la experiencia resulta de la propia

acción; en otras, esta exposición a la experiencia es resultado de una acción o decisión ajena. En la mayor parte de los casos depende de ambas formas de experiencia. La experiencia afecta al autocontrol en situaciones de ambivalencia compleja. Del mismo modo, una persona puede desarrollar su autonomía de acción confiando en su propia experiencia o ceder la responsabilidad de su acción a terceros confiando su conducta a controles extrínsecos a cambio de alguna forma de recompensa que de otro modo no obtendría. Trabajar para sí mismo o trabajar para otro son dos estrategias alternativas para obtener recursos y libertad. Caridad del Río Hernández, la madre de quien fuera asesino de Trostky, Ramón Mercader, había sido ampliamente entrenada por su marido a destruir una convicción identitaria que hasta entonces le había sido fundamental, la misma que le había llevado al matrimonio y luego al divorcio, a saber, la existencia de una diferencia esencial entre ejercer de esposa o de prostituta. Caridad del Río había experimentado la corrupción moral de la burguesía en las demandas de su propio marido. Caridad del Río representa una conversión, por la que viene a recuperar de nuevo el control de su conducta pero ahora bajo un régimen de castigos y recompensas diferente al servir como espía destacada a Stalin y verse envuelta en dos ocasiones en el asesinato de León Trosky. Bajo la condición de espía tiene que someterse a la misma disciplina que había aprendido en el colegio. La conversión es una manifestación del mismo tipo de conducta que transforma un alcohólico en un fervoroso defensor de la abstinencia compulsiva; la restauración de una fe perdida, la ciega confianza en una secta o una iglesia no es sino un acto por el que el sujeto restaura por medios extrínsecos el control sobre su conducta, si bien mediante una cesión de su libertad, en un plano abstracto, la misma que perdería si cediera continuamente a un impulso, pero ahora, concreta y bien diferente, porque se somete a la autoridad de los miembros de su nuevo grupo de pertenencia. El converso, incapaz de obtener en su medio social los bienes que pretende con sus recursos, se asegura la consecución de sus objetivos recurriendo a la mediación social, alienando su voluntad. El fundamentalismo dogmático es el riesgo de las sociedades abiertas: la libertad ajena se envidia, pero su ejercicio se teme si se carece de los recursos necesarios y se pierden otras recompensas. Es el caso del converso varón a alguna forma de vivir la religión que tiene como contrapartida la sumisión de una mujer, cuando la cultura social occidental sólo le permitiría, básicamente, ejercer de seductor, un tipo de control más precario, que el que tiene a disposición si cambia de creencias. El sujeto cambia de creencias en relación con recompensas tangibles. El valor relativo de un bien y el repertorio de acciones de que dispone para alcanzarlo no son disociables. El instrumento primario de un sujeto para lograr sus objetivos es su habilidad para lograr el reconocimiento de otros. El reconocimiento de otros es el objetivo de la acción humana en la medida en que el logro de cualquier otro objetivo está supeditado a él en el mismo grado.

El concepto teórico sobre el que descansa cualquier forma de compromiso del sujeto con su conducta por internalización de valores sociales de naturaleza identitaria es la voluntad o la fuerza de voluntad. Sin embargo, esta forma de internalización del compromiso pronto revela su debilidad (Davidson, 1980). En teoría, el sujeto puede internalizar un compromiso como resultado de un sentimiento de culpa. Sin embargo, es dudoso que la culpa pueda constituir un castigo eficaz. Al igual que otras formas de autocastigo, el sentimiento de culpa puede tener, a lo sumo, un efecto temporal y débil sobre la conducta, un efecto inmediato y residual una vez se ha llevado a cabo una acción. La conducta sólo es controlada por fuerzas externas -recompensas o castigos- o

fuerzas que se desencadenan antes de la acción –el compromiso que se expresa en un hábito. Apelando a cómo se produce la conducta, la doctrina de la libre voluntad no ofrece ningún método práctico y efectivo de autocontrol y tampoco explica cómo se desarrolla. Apelar a la voluntad es, siempre, apelar al fracaso del autocontrol.

3. El autocontrol y sus amenazas.

En la vida ordinaria, se presenta un problema de autocontrol cada vez que un sujeto se enfrenta a una decisión conflictiva en una situación de ambivalencia. “La mente de una persona” puede, a este respecto, concebirse como un “patrón de elecciones en un cierto periodo de tiempo; sus opuestos sentimientos son, en realidad, expresión de situaciones con elecciones conflictivas” (Rachlin, 2000, p. 27). Identificar por qué y cómo se desarrolla el autocontrol y bajo qué condiciones además de ser relevante para explicar la conducta humana, tiene un interés práctico con consecuencias sociales para la práctica social y política. Si el término autocontrol expresa la habilidad de un sujeto para hacer que sus acciones se correspondan con sus decisiones y compromisos, ¿bajo qué condiciones y en qué contexto podría un sujeto perder su autocontrol?. Esta pregunta supone que el sujeto en cuestión ha adquirido control sobre su conducta y que por alguna razón lo pierde momentánea o definitivamente.

Parece razonable suponer que no a cualquier sujeto se le puede reconocer el mismo grado de responsabilidad; dado que las personas tienen características distintas, lo que sería razonable en unos, podría no ser razonable en otros. En el derecho positivo se reconoce que ciertas características básicas de la identidad, tales como edad y género, pueden afectar a lo que en cada caso parecería una conducta razonable. Podría esperarse más de un adulto que de un joven, y podría esperarse más de una persona letrada que de una persona iletrada, o, podrían esperarse conductas distintas según el género. Una reciente revisión sobre el efecto del alcohol sobre la aparición de un tipo de conducta violenta o agresiva revela que las mujeres presentan una conducta más alejada de este patrón (Giancola y cols., 2002). No existe situación que pueda impedir la libertad humana de acción, que el sujeto sólo disponga de una única alternativa de acción. Puede, desde luego, ocurrir que esta situación se dé, pero entonces el juicio debe hacerse no de la situación que provoca la reducción o la anulación de libertad, sino de si esta situación es resultado de una acción previa del sujeto. Este es el caso de la conducta adictiva.

3.1. La tentación.

Una tentación representa la posibilidad de perder el control sobre la propia conducta si, en una situación de ambivalencia, el sujeto duda entre escoger aquel curso de acción que le lleva a obtener una recompensa inmediata de menor valor objetivo y otro curso de acción que le conduce a diferir la recompensa. La tentación no existe para un sujeto continente o carente de deseos; la tentación existe para quien pudiendo exhibir templanza o prudencia, en una situación de ambivalencia compleja, ve comprometidos sus deseos en

un conflicto de decisión (Aristóteles, 350AC:1998, 7, 1152ss). Bajo esta condición, representarse los beneficios de resistir la tentación hace más probable que el sujeto pueda sucumbir a ella, ya que, bajo la influencia de la tentación, las recompensas diferidas tienen un menor valor (Karniol y Miller, 1983). Embarcarse en un proceso de búsqueda de información, o, incluso en un curso de acción al objeto de obtener información y mejorar el autocontrol, no representa un proceso que pueda asimilarse a la noción de tentación. En un proceso de búsqueda de información el sujeto puede recuperarse de los riesgos de su conducta toda vez que establece las condiciones en que experimenta y el modo en que la información generada en el curso de su acción afecta a sus decisiones futuras. Al igual que aquel que se sobrepone a una tentación al juzgarla una acción errónea –una expresión de autocontrol-, la búsqueda activa de información puede suponer la autoexposición de un sujeto a situaciones de riesgo pero con recursos calculables y efectos predecibles y recuperables. Pero mostrar curiosidad, interesarse por obtener información tampoco implica que el sujeto deba pasar a la acción en situaciones de riesgo. La experiencia fundamental humana es la experiencia que se obtiene a partir de las acciones de otros. No necesito poner la mano en el fuego para saber cómo podría entrar en combustión. Por fortuna, el efecto del fuego es inmediato, pero existen otras acciones de consecuencias no tan transparentes e inmediatas. Ceder a la tentación representa una conducta de riesgo, pero no todas las conductas de riesgo pueden asimilarse a cursos de acción que implican pérdida de autocontrol.

Numerosos estudios experimentales avalan la tesis de que la disposición a caer en la tentación en una situación de ambivalencia puede reducirse o desaparecer cuando el sujeto decide atenerse a un compromiso previo, especialmente en el caso en que el compromiso se asocia con objetivos y acciones concretas. Un compromiso restringe el rango de posibles alternativas de acción, evitando así el riesgo de caer en la tentación. Mischel (1996) ha comprobado que la habilidad de un niño para diferir la gratificación y obtener una mayor recompensa, renunciando a una recompensa menor pero inmediata no se adquiere de forma inmediata y espontánea. En un experimento se les decía a los niños que recibirían una golosina si pulsaban un timbre, y que podían hacerlo en cualquier momento, pero que obtendrían dos si se abstuvieran de pulsar el timbre hasta el momento en que entrara un adulto. La habilidad para aguardar al adulto se desarrollaba entre los cuatro y los cinco años. A la edad de seis años la mayor parte de los niños la habían adquirido aunque a una tasa muy desigual. Es interesante observar que esta habilidad para postergar una recompensa y regular la propia acción es un predictor muy eficiente de éxito en una serie de actividades tanto académicas como sociales. La generalización del autocontrol a situaciones contextualmente muy diferentes está ampliamente demostrada. La disposición del sujeto a comerse unos rábanos en lugar de unas tentadoras galletas de chocolate en función de la recompensa esperada determina que sea menos probable persistir en la búsqueda de una solución a un rompecabezas irresoluble que se presenta

posteriormente; suprimir las respuestas emocionales a una película reduce la probabilidad de persistir en un ejercicio físico (Muraven, Tice y Baumeister, 1998). La habilidad para persistir en distintos cursos de acción con recompensas tardías es limitada y está sujeta a un efecto de distribución compensatoria.

Evidencia de este fenómeno de distribución compensatoria la aportan datos que indican que la resistencia de un sujeto a una tentación se distribuye entre distintos cursos de acción. Bajo condiciones de estrés, depresión o fatiga, los sujetos que seguían una dieta alimentaria querían comer más; por el contrario, bajo las mismas condiciones, quienes no seguían una dieta tendieron a un patrón de conducta opuesto. Este efecto se ha observado con la disposición a dejar de fumar o consumir drogas (Muraven y Baumeister, 2000, p. 250). Los recursos del sujeto para controlar su conducta son limitados y pueden distribuirse de acuerdo con las demandas impuestas por la tarea en cuestión. La felicidad relativa de un sujeto en una relación de pareja, tiene usualmente el efecto de aumentar su nivel de compromiso en patrones de conducta sujetos a ambivalencia de decisión. El efecto que un estado de depresión, de angustia o fatiga tiene sobre la habilidad del sujeto para controlar su conducta es disminuir la resistencia del sujeto a mantener un curso de acción de acuerdo con sus decisiones y compromisos (Muraven, Baumeister y Tice 1999). El consumo excesivo de alcohol no está en el origen de la conducta violenta, sino que tiene primariamente un efecto sobre la habilidad del sujeto para mantener un curso de acción, es decir, disminuye la habilidad de un sujeto para resistirse a una tentación (Steele y Southwick, 1985). La pérdida del autocontrol tiene un efecto sistemático sobre aquel tipo de acciones que ordinariamente se inhiben. Una falta de interés por parte del sujeto por su salud a medio y largo plazo es una manifestación de que se ha perdido autocontrol. Esta es la respuesta habitual de quien presenta una adicción. Damasio (1994) ha señalado que esta incapacidad del sujeto para sobreponerse a la tentación y diferir la gratificación es una muestra del papel ilusorio de la voluntad. Entrenar al sujeto para resistir una tentación conforma un patrón diferenciado de actividad neural (Jog, y cols., 1999; McClure y cols., 2004).

3.2. La provocación y la tolerancia a la frustración.

Una definición clásica de la noción de provocación la describe como una condición en la que una serie de actos o palabras provoca en una persona, de otro modo razonable, un patrón de conducta que supone la pérdida temporal y repentina de su autocontrol, determinando que el sujeto esté expuesto a un impulso que disminuye su habilidad para controlar sus actos. Aunque la provocación determina la pérdida de autocontrol no puede identificarse con la tentación. Resistirse a fumar un cigarrillo, o atenerse a una dieta son ejemplos de situaciones en las que el sujeto afronta un conflicto de decisión si existe un impulso a hacer lo contrario. En la provocación, el conflicto de decisión de un sujeto se origina en la conducta de otra persona que afecta, de algún modo, a su libertad. En estas circunstancias, el autocontrol sería necesario, bien porque

la situación representa un peligro, bien para superar un miedo insuperable que aconsejaría la huida, o bien ante situaciones de riesgo que aconsejan dejar la prudencia habitual al margen. La pérdida de autocontrol se manifiesta cuando se desencadena un curso de acción impulsiva de modo que el análisis racional de los efectos de la propia acción se reduce o elimina. La pérdida súbita o repentina de autocontrol implica que el acto no sea premeditado. Que la pérdida de control sea repentina no implica que el curso de acción que se desencadena deba ser inmediato. El deseo de venganza o de castigo se encuentra en casi cualquier forma de pérdida de autocontrol por una provocación y no tiene una expresión inmediata.

La provocación actúa en dos sentidos: alimenta la tendencia a dar una respuesta violenta y disminuye la disposición a la contención por parte de la víctima. Sin este último efecto, el control del sujeto sobre su propia respuesta habría bastado para evitar ese curso de acción. Sólo en ese caso en que la provocación socava la habilidad de controlarse del sujeto puede hablarse de pérdida de autocontrol como resultado de la provocación. El odio o la sed de venganza restaura la dignidad de la víctima; en ausencia de esa respuesta emocional, la concurrencia de contención y persistencia del agravio no resuelto emocionalmente, implica una merma o una disminución de la confianza del propio sujeto en su acción, con el efecto de disminuir el control sobre su conducta a largo plazo. La víctima, como representa el caso Jokin, el joven que se suicida sometido al acoso de sus compañeros de escuela, o como representan los numerosos casos de violencia doméstica, no puede someterse sin riesgo a una disminución de su habilidad para resistir otras provocaciones o tentaciones en el futuro. Las políticas nominalistas de protección a la víctima le solicitan a la víctima un esfuerzo adicional imposible –la misma fuerza que han perdido; amenazadas como están por sus verdugos, no pueden desarrollar la fuerza necesaria para denunciar a sus victimarios a menos que tengan el suficiente deseo de venganza y tengan una confianza total de que la respuesta violenta que representa su denuncia será efectiva para eliminar definitivamente la humillación a la que sus verdugos les someten. La protección de la mujer maltratada no debería dar lugar a restringir su libertad: no se la puede recluir de forma indefinida en una casa refugio; la restricción de su libertad es el máximo castigo que cabe imponer a una persona libre. Tampoco se le protege a la víctima cuando se ignora su ambivalencia: de aquél de quien depende se reciben recompensas y no sólo castigos, en tanto existe dependencia económica. Las leyes de familia mantienen esta relación de dependencia aberrante y la han ampliado de facto a otros colectivos. Las leyes de protección a la víctima como tales leyes nominalistas castigan a la víctima más que a su verdugo.

La habilidad de un sujeto para controlar su propia conducta implica el manejo de su frustración. La inmediatez de las recompensas, el desconocimiento de la conexión entre las acciones en el presente y sus consecuencias en el futuro, es una práctica insensata en cualquier sistema que otorga premios y recompensas en ausencia de las acciones apropiadas. En una perversión de las estrategias

de modificación de conducta, la escuela actual desincentiva el esfuerzo al otorgar, por ejemplo, el mismo reconocimiento a actores con un comportamiento desviado o con un rendimiento muy desigual, al dar recompensas inmediatas a quien no las merece, al ocultar el fracaso haciendo opaca la evaluación –progresó adecuadamente, necesita mejorar, etc.- y al otorgar reconocimientos en actos públicos a quienes no los merecen en la creencia insensata de que castigar el fracaso sólo conduce a la marginación. Imitando el modelo, las familias tratan de manejar la conducta indeseable de sus vástagos a través de recompensas tangibles e inmediatas y así corrompen su voluntad o su disposición al esfuerzo y al compromiso. En lugar de restringir la libertad personal en el modo carcelario de control conductual, la responsabilidad sobre la propia conducta es la estrategia adecuada para incentivar el desarrollo de autocontrol en el sujeto. Así, por ejemplo, la escuela puede prohibir el uso de un balón para evitar el daño a un tercero, o puede ignorar el daño que su uso puede causar en otro, en lugar de supervisar y regular su empleo. Con estas prácticas políticas insensatas, las instituciones defienden la ignorancia y hacen dejación de su responsabilidad en la formación de preferencias de los individuos.

3.3. Impunidad, corrupción y alienación de la voluntad.

La habilidad de un sujeto para controlar su conducta no es resultado de un proceso madurativo, innato, espontáneo y reglado. Ningún individuo es un espectador pasivo de su propia experiencia; por el contrario, todas las acciones de un individuo contribuyen a formar sus hábitos. El sujeto aprende a descontar el riesgo futuro de sus acciones en la medida en que los efectos de sus acciones le reportan ventajas, y los efectos lesivos de sus acciones quedan impunes. Este fenómeno de pérdida de control sobre las consecuencias indeseables de sus acciones, sobre sí mismo y sobre terceros, representa un estado de impunidad o corrupción. El alcalde de Nueva York, Rudolf Giuliani, decidido a suprimir o reducir de forma significativa la delincuencia, adoptó la decisión de fichar a los menores que se colaban en el metro sin pagar su billete. Tuvo un éxito formidable porque su razonamiento era correcto: el delincuente se entrena a sí mismo. El delincuente potencial agrava sus delitos a medida que experimenta impunidad. El absentismo escolar es una de sus más tempranas manifestaciones. Hay una correlación significativa entre tasa de absentismo y delincuencia.

La corrupción es el estado consecutivo a la pérdida relativa de autocontrol sobre la propia acción, un resultado de ceder siempre a la tentación. El sujeto reestructura el juicio de sus acciones como si resultaran de un propósito, lo que restaura un control imaginario. Este proceso de reestructuración cognitiva sucede a la adicción, cuando el sujeto, incapaz de zafarse de la presión que ejerce una tentación, cede a un impulso, que finalmente le domina y reduce su libertad al reducir su habilidad para evaluar los costes de su acción en el futuro. Muraven y cols. (1999) hablan, en tal sentido, de la “disminución del yo”; el término, que empleamos de alienación o enajenación de la voluntad, parece más adecuado y extensivo. En la corrupción el sujeto lleva a cabo un proceso

de adaptación inversa al compromiso; refuerza su impunidad cada vez que tiene éxito en la satisfacción de un impulso con recompensa inmediata y se expone a experiencias que conforman una identidad perversa. Cada esfuerzo que se le requiere al sujeto se premia con una excepción; el joven experimenta como premio la pérdida de autocontrol, en la fiesta tras un examen o en la celebración de un ritual –como el botellón, el concierto ritual, o el ejercicio de la violencia-; de ese modo aumenta la cohesión de un grupo de pertenencia imaginario. La danza ritual de las culturas arcaicas era una respuesta a la presión del medio; la tribu regula las condiciones en que es posible perder el autocontrol y recuperarlo, y proporciona los medios institucionales para ambos. Esta danza ritual pervive en las culturas que han renunciado a controlar su futuro. Dejarse llevar por una voluntad ajena es el premio excepcional a la tentación cotidiana de romper el vínculo que le ata a una responsabilidad que le supera. Esta búsqueda activa de irresponsabilidad es el origen remoto de la adicción. El origen próximo es la tentación, la provocación o la impunidad aprendida y la disponibilidad de la droga.

3.4. La adicción.

La conducta adictiva no es una enfermedad (Sainz, 1994); la conducta adictiva es resultado del desarrollo de un patrón de acción racional (Fingarette, 1988). En el análisis econométrico de la conducta, se emplea la noción de mejora o beneficio marginal (Herrnstein, y Vaughan, 1980) para distinguir entre dos tipos de situaciones según afectan al consumo de un bien: eventos locales –que se corresponden con la conducta impulsiva- y eventos no locales –que se corresponden con la noción de autocontrol. El beneficio marginal se obtiene maximizando la utilidad local, U , y $U = SB - C)/t$, donde B representa los beneficios, C los costes, y t el periodo de tiempo local. La longitud de t a nivel local depende de la dominancia o relevancia de los estímulos ambientales. En una serie de acciones consecutivas –cadena de acción concurrente-, la utilidad local depende del reforzamiento y de las respuestas que se emiten en esa situación. El consumo de un bien puede afectar a la utilidad local futura de ese bien en un sentido negativo o positivo. Cuando, como resultado del consumo de ese bien, la utilidad que se obtiene disminuye en el tiempo a medida que aumenta el capital invertido se habla de habituación al precio. Otro proceso por el que la utilidad de un bien disminuye cuando se consume es la tolerancia. Por el contrario, cuando la utilidad que se obtiene aumenta en relación con su consumo se habla de sensibilización al precio. Es el caso que se produce en el desarrollo de ciertas destrezas o habilidades, en el deporte y en la cultura. De acuerdo con la teoría de la adición relativa (Rachlin, 2000), la conducta adictiva resulta de, a) una falta de apoyo social en, b) un contexto de ambivalencia compleja. A esta fórmula le añadimos, por nuestra parte, la condición de un efecto de distribución compensatoria: la disposición del sujeto a distribuir las recompensas en función de los recursos que debe aplicar para mantener un curso de acción.

En efecto, el sujeto tiene a su disposición dos cursos alternativos de acción que se hallan en buena medida, de acuerdo con Rachlin (2000), en relación recíproca, un patrón de conducta adictiva o una actividad social. Ambas alternativas de acción tienen efectos comunes y pueden substituirse entre sí, pero no pueden substituirse por otras actividades. Cuando la habituación al precio –la adicción- crece a una tasa superior a la sensibilización al precio –la actividad social-, se presenta una situación de equilibrio relativo. El sujeto

puede preferir la adicción a una actividad social hasta una cierta tasa de consumo, un nivel de saturación –habituaación al precio relativo. Cuando la sensibilidad al precio crece a una tasa superior que la habituación al precio, -sensibilización al precio relativo-, una preferencia por la adicción lleva al sujeto a cruzar la frontera y a la adicción total. El apoyo social que el adicto logra de la comunidad de adictos es mucho menor que el que puede recibir de su familia y amigos; sin embargo, puede que estas alternativas no estén a disposición del sujeto. La disponibilidad de otros actores significativos es, en este sentido, crucial. La maximización de la utilidad en este caso fracasa al no tomar el sujeto en cuenta el efecto de sus elecciones actuales sobre la utilidad local futura. La experiencia demuestra que los animales no buscan mejorar la utilidad local, el beneficio marginal que obtienen al preferir un curso de acción con una recompensa inmediata, sino que tienden a maximizar la utilidad global en el tiempo. Este efecto puede explicarse por una reestructuración cognitiva de su experiencia, cuando el límite entre utilidad local y global se traslada en el tiempo, es decir, cuando se examinan ambas alternativas de acción en una ventana temporal más amplia. En este caso, el sujeto también busca mejorar su beneficio marginal pero en una escala temporal más amplia lo que le a abandonar un patrón de conducta adictiva. El problema de la conducta adictiva es cómo lograr que el sujeto sufra ese proceso de reestructuración cognitiva.

Las condiciones iniciales del sujeto son cruciales en la posibilidad de desarrollar una adicción. El efecto de Ratchett expresa las diferencias en la elasticidad de la demanda en función del precio: cuando el precio de un bien disminuye, su consumo aumenta, pero cuando el precio aumenta, la conducta adictiva disminuye más lentamente. La reducción de precios estimula la adicción cambiando la relación de equilibrio entre ambas utilidades, local y global. Cuando los precios suben, después de haber desarrollado una adicción, es demasiado tarde para volver al principio. La primera dosis invariablemente se regala; en la última, cuando se da dependencia, debe pagarse un precio.

Aunque mantener la abstinencia durante un año puede tener un valor superior a beber todos y cada uno de los 365 días, es perfectamente posible preferir, un día concreto, beber un trago en lugar de mantenerse abstemio. Las contingencias a largo plazo, razona Rachlin (2000), favorecen la sobriedad, en tanto una decisión inmediata favorece beber. Ceder a la tentación reduce el valor de beber en el futuro; sin embargo, también se reduce paralelamente el valor de las opciones alternativas, así que beber tiende a considerarse una opción más valiosa a corto plazo. Una persona sobria puede seguir esta senda ilusoria y ceder a la tentación hasta un momento –una situación límite o crónica- en que beber tiene un valor menor que no beber. Los alcohólicos y en general un cierto tipo de drogadictos transitan por este camino numerosas veces tratándose de recuperar de una adicción que les domina. Sin embargo, la posibilidad de evitar caer en la tentación es reestructurar el entorno de modo que el sujeto perciba aquellos indicios que relacionan su conducta con las consecuencias diferidas de su acción en el tiempo. La adicción es, pues, una condición relativa, en la que el sujeto pondera las ventajas relativas de uno u otro curso de acción en una cierta ventana temporal en la que le es posible juzgar los costes diferidos de sus acciones. “Estar sobrio... no es comparable con tomar un trago y no se llega a la sobriedad o se parte de esa condición en un momento concreto. El límite entre alcoholismo y sobriedad es muy borroso” (Rachlin, 2000, p. 57).

En estos dos extremos, la abstinencia compulsiva y la cesión a un impulso, se encuentran los dos tipos de adicción que amenazan el autocontrol del sujeto y ambos se presentan entre los jóvenes. Si el sujeto cae repetidamente en la tentación de consumir sustancias adictivas, tenemos un caso de adicción impulsiva. Si la abstinencia es total, como es el caso de la anorexia, tenemos un caso de adicción compulsiva. El primer tipo se asocia con miopia, un descuento agravado de las consecuencias lesivas de ese curso de acción en el futuro. El segundo tipo es un recurso para evitar caer en la tentación de ser indulgente consigo mismo, una condición en que el compromiso se torna patológico.

Muchos estudios (Fantino, 1967; 2001; Fantino, y Stolarz-Fantino, 2002) han demostrado que la demora variable de la recompensa genera un patrón de adicción compulsiva y así se percibe en la ludopatía o la adicción al juego. El valor neto de una serie de apuestas que concluyen en una ganancia no se determina hasta que esta serie de apuestas concluye. Esto significa que la pérdida o ganancia en un corto plazo –el plazo en que es mas probable obtener una ganancia- se producirá antes que una pérdida o ganancia a largo plazo –donde es más probable que se produzca una pérdida después de una única ganancia-. Los efectos inmediatos tienen una mayor influencia que los efectos diferidos. Ya que el jugador descuenta los efectos diferidos de sus acciones, las pérdidas en que incurre serán subjetivamente descontadas. Subjetivamente, las rachas de mala suerte no son largas. La emoción de ganar en el jugador compulsivo es un aliciente para seguir jugando, y las pérdidas en las que incurre, una inversión sobre ganancias futuras. Es inherente a la acción humana, cuando no forma parte de un curso normal de acción, en virtud de su inercia en una ventana temporal, evaluar las ganancias como resultando de las inversiones realizadas en el pasado, y evaluar las pérdidas como inversiones sobre ganancias futuras, lo que lleva a subestimar las pérdidas relativas de cada acción, y a sobreestimar las ganancias relativas a un curso de acción. La falacia de los costes hundidos (Arkes, y Ayton, 1999) deriva precisamente de este sesgo de juicio: “los jugadores tratan una serie de pérdidas como una inversión; una ganancia eventual es el retorno de sus inversiones (Rachlin, 2000, p. 162). Los jugadores de una peña, jugando conjuntamente a la lotería, tienden a percibir la totalidad del premio como una justa recompensa a sus inversiones; cada jugador discute el derecho de sus socios a compartir con él lo que no es sino resultado de una inversión en el tiempo, una inversión que, por conocida, es fácil sobreestimar. Esta percepción es tanto más extrema cuanto más depende de la propia actuación del sujeto, de si ha rellenado o no personalmente el boleto.

4. Estrategias y discursos sociales.

El discurso social y las normas sociales como expresión de un discurso social no tienen una influencia inmediata y directa en la conducta de los individuos. Tienen el mismo valor que los consejos, es decir, ninguno. Al igual que ocurre con las creencias que un sujeto tiene sobre sí mismo, el discurso social únicamente legitima ciertas prácticas sociales. La norma afecta al comportamiento si se traslada a castigos y recompensas en las instituciones que por ella se rigen. Es el contexto en que los sujetos desarrollan su experiencia el que constriñe la acción humana. El discurso como tal tiene un efecto nulo si no contribuyen a cambiar las condiciones en que se desarrolla la experiencia del sujeto.

En la interacción social encuentra el sujeto castigos y recompensas a sus patrones de acción. Los jóvenes comparten a este respecto un discurso pro-

riesgo dirigido implícitamente a fortalecer la cohesión del grupo de pares, sea en el consumo de sustancias, o en desarrollo de conductas prosociales o antisociales. La práctica desaparición de instituciones con efectos compulsivos o coactivos sobre la conducta de los individuos –como es el caso del ejército o del servicio social- y el escaso desarrollo de programas de voluntariado, facilita el efecto socializador del grupo de pares. El objetivo implícito de este discurso pro-riesgo no es otro que promover una transferencia de reconocimiento entre los miembros del grupo en detrimento del reconocimiento que se obtiene de los adultos, y singularmente de la pareja parental, de la familia y de las instituciones educativas. El grupo de pares es un grupo social primario; de una parte, regulariza o normaliza la conducta social; de otra, regula la acción de sus miembros permitiendo la adaptación a las demandas de la vida adulta en un contexto de experiencia social reglada o controlada, donde cada uno de los actores cuenta con recursos idénticos de recompensa y de castigo sobre sus iguales. El grupo de pares no es prescindible, institucionalmente, en la formación de preferencias de un individuo. Sin embargo, el grupo de pares incentiva formalmente la experiencia de decepción con el discurso adulto, condicionando a través de premios y castigos, en términos de reconocimiento social, qué conductas son socialmente aceptables y deseables a juicio de sus miembros.

La decepción parental es necesaria e inevitable en la transición del sujeto a la vida adulta: la libertad de acción es, después de todo, el máximo bien, pero en la vida real ningún bien se obtiene sin pagar su precio. La paradoja social es que esta decepción parental no está regida por la experiencia real del sujeto, sino por una experiencia vicaria. La decepción ocurre bajo condiciones en que el individuo no paga un precio por el ejercicio de su libertad de acción al depender de los recursos puestos a su disposición. La pareja parental se convierte en un obstáculo para la satisfacción de los propios impulsos. Una libertad de acción sin responsabilidad es ilusoria y quimérica; ilusoria, porque no deriva de su habilidad para controlar castigos y recompensas de su medio social y, quimérica, porque se obtiene sin pagar el precio. Sin experiencia laboral, ni recursos propios, el joven adulto carece de los medios para perseguir sus objetivos y evaluar sus aciertos y errores. El trabajo puede suplirse con el estudio. No casualmente los jóvenes que no tienen ninguna de estas dos experiencias engrosan los sectores socialmente marginados y tienden a desarrollar una conducta antisocial. La fórmula “estudias o trabajas” es la única alternativa para estar socialmente integrado.

Las instituciones sociales, instrumentales en la formación de preferencias, y especialmente la pareja parental, puede adoptar cualquiera de estas estrategias, a) la estrategia de la dejación –el sujeto conforma su conducta según su experiencia y la conducta social de sus pares-, b) la estrategia de saciación inducida –el sujeto tiene libertad de acción hasta que pierde el autocontrol, una experiencia límite que provoca un cambio de preferencias; ocurre cuando el valor de una recompensa inmediata disminuye frente a una diferida-, c) la estrategia de exclusión o de riesgo calculado –el sujeto mejora su libertad de acción a medida que desarrolla sus preferencias en situaciones de riesgo controlado-, y, d) la estrategia de represión abusiva –el sujeto carece de libertad, la experimenta por ruptura tras un desarrollo de complejidad e intensidad variable. Cualquiera de estas estrategias puede llevar al mismo resultado pero ni está sujeta a la misma incertidumbre ni tiene el mismo pronóstico. En la recuperación de un sujeto de conducta desviada una estrategia de dejación o una estrategia de saciación puede tener mejor pronóstico que una estrategia de exclusión o represiva, pero para un sujeto en

desarrollo una estrategia de dejación o una estrategia de saciación puede ser suicida. La naturaleza de la conducta adictiva no se presta del mismo modo a cualquiera de estas estrategias. En la adicción a ciertas formas de juego, una estrategia de saciación inducida puede ser más eficiente que otros tipos de estrategia; en la adicción a estupefacientes, una estrategia de saciación inducida puede conducir siempre al fracaso.

El grupo de pares incentiva la exposición al riesgo de sus miembros. En la inducción al riesgo el grupo de pares puede seguir las mismas estrategias de otras instancias sociales aunque los límites de la acción y los patrones de recompensa y castigo varían. El problema que afronta un grupo de pares es, precisamente, la débil cohesión de sus miembros –por lo que debe fortalecerse a través de la acción– y la convivencia en su seno de conductas prosociales y antisociales que resultan del modo en que compiten sus miembros por el reconocimiento de sus iguales. Para compensar esa débil cohesión social, el grupo de pares apela también a discursos identitarios. Entre estos instrumentos identitarios, que facilitan una cohesión imaginaria, ocupan un papel central, la decoración del cuerpo –la moda y el empleo de tatuajes o accesorios–, y el desarrollo común de aficiones o experiencias –la pertenencia a bandas o clubes que varían en su grado de clandestinidad, actividad social, y prácticas de riesgo.

Frente a estas formas primarias de formación de preferencias, los actores corporativos tratan de mediar en el proceso, explotando a su favor las demandas identitarias de los jóvenes, fundamentalmente a través de la práctica publicitaria y la inducción al consumo que afectan a la decoración del cuerpo y al desarrollo de aficiones o experiencias. El consumo contribuye a la conformación identitaria del joven y promueve la decepción del joven frente a la pareja parental y otras instituciones sociales cuando éstas no pueden permitirse ese consumo o no proporcionan los medios para lograrlo. La publicidad contribuye al desarrollo del hedonismo y disuade o desincentiva el esfuerzo al promover la búsqueda de experiencias con recompensas inmediatas y la erección de modelos cuyo éxito no se relaciona ni con el mérito ni con el esfuerzo. La magia de los medios consiste precisamente en mentir al sujeto sobre el coste del éxito, por ejemplo, la prostitución en pago de una promoción a modelo en la industria de la moda. El discurso político, congruente con estas estrategias corporativas, difunde el igualitarismo social. Las políticas nominalistas y los discursos igualitaristas modelan un individuo de personalidad homogénea y de disponibilidad universal. Si todos son iguales, elegir entre uno u otro es indiferente. El discurso político ha vuelto de este modo indiferentes a los individuos. Dada la igualdad esencial de todos los individuos, la asignación de un individuo a una posición es arbitraria; las posiciones que los sujetos ocupan son todas legítimas porque resultan del azar. La singularidad y la innovación están proscritas porque amenazan la cohesión social. Los individuos son distintos únicamente en función de su posición social. El conocimiento disponible es un agregado de opiniones sociales de la misma validez donde prevalecen, por último, los mismos señores y los mismos intereses. Las políticas nominalistas halagan la expresión identitaria de los sujetos, practican la moral del discurso y anulan el valor y el sentido de la experiencia al no modificar las condiciones en que los sujetos pueden experimentar por sí mismos castigos y recompensas.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- Aristóteles** (350AC:1998). *The Nicomachean Ethics*. Trad. Inglesa, D. Ross. (1925), Rev. J.L.Ackrill and J.O.Urmson (1980). Oxford: Oxford University Press.
- Arkes, H. R., & Ayton, P.** (1999). The sunk cost and Concorde effects: Are humans less rational than lower animals? *Psychological Bulletin*, 125, 591-600.
- Damasio, A.** (1994). *Descartes' Error*. New York: Putnam.
- Davidson, D.** (1980). How is Weakness of Will Possible? En Davidson, D Essays on Actions and Events, 21-43. Oxford: Clarendon Press.
- Fantino, E.** (1967). Preference for mixed versus fixed ratio schedules. *Journal of the Experimental Analysis of Behavior*, 10, 35-43.
- Fantino, E.** (2001). Context: a central concept. *Behavioural Processes*, 54, 95-110.
- Fantino, E. y Stolarz-Fantino, S.** (2002). From patterns to prosperity: A review of Rachlin's The Science of Self-Control. *Journal of the Experimental Analysis of Behavior*, 78, 117-125.
- Fingarette, H.** (1988). *Heavy drinking: The myth of alcoholism as a disease*. Berkeley: University of California Press.
- Giancola, P.R., Helton, E.L., Osborne, A.B., Terry, M.K., Fuss, A.M., y Westerfield, J.A.** (2002). The effects of alcohol and provocation on aggressive behavior in men and women. *Journal of Studies on Alcohol*, 63, 64-73.
- Herrnstein, R.J., & Prelec, D.** 1992 A theory of addiction. In G. Lowenstein & J. Elster (Eds.). *Choice over Time*. New York: Russell Sage Foundation.
- Herrnstein, R.J., & Vaughan, W.** (1980). Melioration and behavioral allocation. In J.E.R. Staddon (Ed.), *Limits to action*. New York: Academic Press.
- Jog, M.S., Kubota, Y., Connolly, C.I., Hillegaart, V., Graybiel, A.M.** (1999). Building neural representations of habits. *Science*, 286, 1745- 1749.
- Karniol, R., y Miller, D.** (1983) 'Why not wait? A cognitive model of self-imposed delay termination' *Journal of Personality and Social Psychology*, 45, 935-42.
- Mazur, J.** (1987). An adjusting procedure for studying delayed reinforcement. In M. Commons, J. Mazur, J. A. Nevin, & H. Rachlin (Eds.), Quantitative analysis of behavior (Vol. 5): *The effect of delay and of intervening events on reinforcement value*, 55-73. Hillsdale, NJ: Lawrence Erlbaum Associates.
- McClure, S.M Laibson, D. I., Loewenstein, G., y Cohen, J. D.** (2004) Separate Neural Systems Value Immediate and Delayed Monetary Rewards. *Science*, 304, 503-7.
- Mischel, W.** (1996). From Good Intentions to Willpower. En P. Gollwitzer and J. Bargh (eds.) *The Psychology of Action*. New York: The Guilford Press.
- Muraven, M. y Baumeister, R.** (2000). Self-Regulation and Depletion of Limited Resources: Does Self-Control Resemble a Muscle? *Psychological Bulletin*, 126, 247-59.
- Muraven, M., R. Baumeister, R., y Tice, D.** (1999) 'Longitudinal Improvement of Self-Regulation Through Practice: Building Self-Control Strength Through Repeated Exercise' *Journal of Social Psychology*, 139, 446-57.
- Muraven, M., Tice, D., y Baumeister, R.** (1998) 'Self-control as a limited resource: Regulatory Depletion Patterns' *Journal of Personality and Social Psychology* 74, 774-789.
- Nevin, J. A., and Grace, R. C.** (2000). Preference and resistance to change with constant-duration schedule components. *Journal of the Experimental Analysis of Behavior*, 74, 79-100.
- Rachlin, H.** (2000). *The science of self-control*. Cambridge, Mass: Harvard University Press.
- Sainz, J.S.** (1994). ¿Es racional la conducta del drogadicto?. Hechos e implicaciones desde la teoría de la decisión racional. Cursos de Verano de la Universidad Complutense, El Escorial. Como afrontar el problema de las drogodependencias. *Viure in Salut*, 26, 5.
- Steele, C.M., y Southwick, L.** (1985). Alcohol and Social Behavior I: The Psychology of Drunken Excess' *Journal of Personality and Social Psychology*, 48, 18-34.

