

REFORZAR Y CASTIGAR LOS PENSAMIENTOS

Howard Rachlin

Universidad Estatal de Nueva York, Stony Brook.

Los pensamientos no pueden reforzarse o castigarse de la misma forma que la conducta manifiesta. Aunque los refuerzos o castigos que mantienen una relación temporal con la conducta verbal (o con otro comportamiento que exprese el pensamiento) pueden aumentar o disminuir tal conducta, el pensamiento en sí, caso de que se modifique, no lo hará simplemente en términos de frecuencia, sino que reflejará la nueva relación existente entre un conjunto de comportamientos y el ambiente.

Una reciente tendencia en terapia de conducta ha consistido en emplear aquellas técnicas que, de manera efectiva, modifican la conducta manifiesta con vistas a cambiar la conducta encubierta. En algunos casos se ha resaltado la relación de esta iniciativa con el condicionamiento operante empleando el término *covertant* (1) para designar la conducta encubierta a la que se dirige el reforzamiento o el castigo (Homme, 196). En otras ocasiones se ha subrayado su relación con la psicología cognitiva, manteniendo el término “cognición” o “pensamiento” para referirse al comportamiento que se pretende modificar (Meichenbaum, 1969, 1974a).

Las técnicas que se han propuesto para modificar los pensamientos varían relativamente; un procedimiento típico podría ser el siguiente: a un cliente se le diagnostica una obsesión por cierto pensamiento dañino. Se le pide que lo diga en voz alta y se administra entonces el castigo. A continuación se le pide que lo diga para sí, indicando el momento en el que esto ocurre, y se administra el castigo. Finalmente se le pide que se castigue a sí mismo cuando tenga lugar el pensamiento (2). Los procedimientos individuales varían en el sentido de que prescinden de uno u otro de los pasos mencionados o bien en que se centran preferentemente en reforzar pensamientos alternativos en lugar de castigar aquél que se quiere eliminar. También difieren en cuanto al modo de reforzamiento o castigo empleado; normalmente se usan refuerzos o castigos secundarios y (p. ej., Meichenbaum, 1969) y a veces se establecen jerarquías de manera que el pensamiento que modificar sea reforzado por

eventos de mayor valor.

El objetivo de este documento es mostrar, asumiendo los supuestos de los propios terapeutas de conducta, tanto conductistas como cognitivos, que dichos procedimientos yerran en la aplicación del reforzamiento y pueden provocar cambios inesperados en la conducta.

ERRORES DE CATEGORÍA

El error lógico habitualmente implícito en la noción de que los pensamientos pueden reforzarse o castigarse es un error de categoría. Este tipo de error consiste en tratar al nombre que designa una clase de sucesos como si fuese en sí mismo miembro de dicha clase. Gilbert Ryle ilustra así los errores de categoría:

A un extranjero que visita por vez primera Oxford o Cambridge se le enseñan diversos colegios mayores, bibliotecas, campos deportivos, museos, departamentos científicos y oficinas administrativas. Pregunta entonces: “Pero, ¿dónde está la Universidad? He visto dónde viven los miembros de los Colegios, dónde trabaja el Secretario general, dónde experimentan los científicos y todo lo demás, pero aún no he visto la Universidad”. En tal caso hay que explicarle que la Universidad no es otra institución colateral, o una especie de complemento oculto de los colegios, los laboratorios y las dependencias que se le han mostrado, sino que es, simplemente, la forma en que se organizan todos ellos. Una vez que se han visitado y se ha comprendido su coordinación, se ha visto la Universidad. Su error radicaba en la inocente suposición de que es correcto hablar del Christ Church, la Biblioteca Bodleian, el museo Ashmolean *y* la Universidad, es decir, refiriéndose a ella como si fuese un miembro más de la clase a la que pertenecen esas otras unidades. Cometió la equivocación de asignar la Universidad a la misma categoría que el resto de las instituciones (Ryle, 1949).

Con respecto a los pensamientos y el refuerzo, puede caerse en un error de categoría similar. El reforzamiento y el castigo son relaciones entre sucesos ambientales y conductas. Un “pensamiento” es un nombre que se da a un conjunto de relaciones de ese tipo; lo que se refuerza o castiga es la conducta, no el pensamiento, que en sí puede incluir un componente de reforzamiento o de castigo. Como ejemplo, puede considerarse la siguiente proposición, que al

activarse en el sistema nervioso de una persona puede decirse que constituye un pensamiento: “Si toco el fuego me quemaré”. De acuerdo con la teoría cognitiva actual, esta proposición podría estar almacenada en la memoria a largo plazo del individuo y activarse en presencia de un fuego. Cuando esto ocurre, se convierte en un pensamiento, que podría ser consciente o incluso subconsciente. Se habría adquirido por la asociación previa entre tocar un fuego y quemarse, quizá debido a su carácter de sucesos vívidos relacionados temporalmente o quizá por mediación verbal. Sea cual fuere el medio por el que se adquiere la asociación, el papel del refuerzo o del castigo, si es que lo tienen, se limitaría a la acción del fuego en el acto de tocarlo; sin embargo, esta acción ya está recogida en el pensamiento. Nunca se ha contemplado desde la teoría cognitiva, ni desde ninguna otra, que *otro* reforzador más pudiera afectar al pensamiento. Resulta difícil imaginar que otro tipo de reforzamiento podría intervenir. Primero el pensamiento tendría que ser activado y luego reforzado. Imaginemos que a un niño de diez años se le enseña un fuego, activando presumiblemente el pensamiento “si toco el fuego, me quemaré” y entonces se le da un caramelo. ¿En qué medida se ve afectado el pensamiento? Si se supone que el caramelo tiene algún tipo de efecto sobre el pensamiento, se asociará al fuego, teniendo así la consecuencia opuesta al reforzamiento del pensamiento original. Ahora puede que el niño se acerque más fácilmente al fuego. Los refuerzos y los castigos son, por lo menos, estímulos vívidos. Es probable que se les preste atención; y forman parte (o, según los psicólogos cognitivos, lo hacen sus representaciones) de los propios pensamientos. El pretendido mecanismo de manipulación, en sí mismo, pasa a formar parte de lo que se va a cambiar. El reforzamiento y el castigo pueden modificar el pensamiento en cuanto a reflejar la relación de sus elementos con el reforzador o el castigo. No pueden actuar de un modo supraordinado para fortalecer o debilitar el pensamiento en sí mismo.

Mientras que no es posible reforzar los pensamientos, sí es posible reforzar o castigar la conducta verbal. Cuando el único resultado que se persigue con el proceso es lograr un cambio en la conducta verbal, no es necesario hacer referencia en absoluto a pensamientos o cogniciones.

LA RELACIÓN ENTRE REFORZAMIENTO, CASTIGO Y PENSAMIENTO.

La teoría psicológica actual nos dice que los pensamientos son

proposiciones que están representadas bien en la mente de un organismo, bien en su sistema nervioso o bien en su comportamiento. Para el conductista, la proposición es simplemente una descripción de la conducta organizada. Para el cognitivo, la proposición causa la organización conductual y existe realmente en algún lugar dentro del cuerpo (Anderson & Bower, 1973). Con independencia de que la proposición se halle en la mente o en el sistema nervioso, se acepta en general que los pensamientos sólo se han *observado* hasta ahora en la organización de la conducta manifiesta incluida la conducta verbal.

Si el pensamiento es *organización* conductual (o produce dicha organización), ninguna conducta manifiesta puede ser un pensamiento. Observar un pensamiento debe ser observar una secuencia organizada que acontece a través del tiempo. El pensamiento debe abarcar el conjunto de conductas al completo, incluyendo la expresión verbal, mediante la cual tenemos conocimiento de que el pensamiento ocurre. No es posible que el pensamiento tenga lugar durante un breve periodo de tiempo, mientras que la conducta causada por él sucede a lo largo de un amplio intervalo. Esta noción de que la conducta puede seguir un funcionamiento balístico y seguir siendo reflexiva fue rechazada por Lashley (1951) y la mayoría de los psicólogos que le seguían. De nuevo, el conductismo afirma que el pensamiento es la organización mientras que para el cognitivo el pensamiento *causa* la organización. En ninguno de los dos casos es el pensamiento la expresión de la proposición contenida en una frase.

Es importante acentuar la diferencia entre pensamientos y conducta verbal. Si un pensamiento fuese *sólo* la expresión verbal de una proposición y dicha expresión verbal pudiera generar conducta reflexiva manifiesta, sería posible reforzar y castigar los pensamientos. De todos modos, no tiene mucho sentido que la conducta verbal sea la causa de otros comportamientos. Por ejemplo, ¿de qué manera podría la *frase* “creo que iré al cine” producir la acción de ir al cine? Ni la teoría cognitiva actual ni la conductual le atribuirían tal poder. Según los conductistas, la causa tanto de la expresión verbal “creo que iré al cine” como del comportamiento de ir al cine es un conjunto de eventos observables (conductas, estímulos neutros, reforzadores, castigos) en el pasado. Los cognitivos dirían que la causa de ambas, expresión verbal y conducta, es un suceso u organización de sucesos que en ese momento se encuentran activos en el sistema nervioso. De hecho, existe una terapia

cognitiva (Ellis, 1962) que se basa en descubrir pensamientos *no expresados* que subyacen en conductas desadaptativas manifiestas.

MODIFICAR LOS PENSAMIENTOS.

Una proposición (y por tanto un pensamiento) podría referirse únicamente a eventos ambientales, como en “La pelota es verde” o a interacciones entre acontecimientos conductuales y ambientales, como en “Lancé la pelota”.

Consideremos formas de reducir tales pensamientos que puedan emplearse en la terapia de conducta. Primero supongamos que se conecta al cliente a un equipo que suministra descargas eléctricas y le administramos una siempre que señale que el pensamiento ha tenido lugar, o bien le instruimos para autoadministrarse la descarga cuando el pensamiento aparezca. Probablemente se reduciría la expresión verbal de la frase. No obstante, el castigo puede dejar intactas las conductas que se hayan empleado en otras pruebas para mostrar si el pensamiento estaba o no realmente presente. ¿Cuántas descargas tendríamos que administrar a una madre cuando dijese “jugar cerca de una ventana abierta es peligroso”, hasta conseguir que permitiese a su hijo de dos años jugar en el alféizar? Es probable que lo que hagamos sea destruir no el pensamiento en sí, sino la conexión entre el pensamiento y su expresión verbal. Puede que ahora la persona que ha recibido al castigo por su pensamiento, simplemente, mienta. El terapeuta advertirá una reducción en la expresión verbal del pensamiento y quizá, por generalización, en otras expresiones verbales semejantes en cuanto a sonido o significado a la original.

Ahora podríamos imaginar tratamientos adicionales. Supongamos que se castiga a esta señora no solo por verbalizar el pensamiento, sino también por apartar a su hijo de la ventana, por cerrarla, por asentir con la cabeza cuando oye a alguien expresar el mismo pensamiento, etc. Supongamos que se emplean estos métodos hasta hacer desaparecer una por una toda manifestación conductual conocida del pensamiento. Habremos sustituido el pensamiento “A-B” por “Si digo, hago o muestro acuerdo con A-B, seré castigada”. No hay duda de que tales procedimientos son lo que la mayoría de la gente entiende por “lavado de cerebro”. Lo que puede convertirlos en aversivos es la continuación de la experiencia del sujeto con A-B. Sin embargo,

mientras el sujeto, independientemente de su conducta respecto a A-B, siga comportándose como antes con respecto a C-D y el resto de asociaciones que haya experimentado, sería más comedido asumir que las proposiciones relevantes almacenadas son “C-D”, “E-F”, “G-H” etc., y “A-B” junto con el pensamiento adicional “La expresión de A-B lleva al castigo”. Por minuciosas que puedan ser nuestras técnicas, ninguna eliminará el pensamiento mientras la experiencia de A-B permanezca invariable.

Para ser más concretos, podemos hacer que una persona diga “El cielo es verde” con bastante facilidad y que actúe como si así fuese en realidad, incluso aunque, de hecho, el cielo siga siendo azul. Pero a no ser que la persona se mostrase también confusa acerca de otros colores (por ejemplo, diciendo que el césped es amarillo), lo más comedido sería atribuirle el pensamiento “El cielo es azul, pero debo decir que es verde”. Es el único pensamiento coherente con el resto de su pensamiento, o sea, con el resto de sus conductas y experiencias. No obstante, cambiemos la experiencia en sí, por medio de, digamos, la presentación repetida de un cielo verde, y el pensamiento se verá modificado de acuerdo con ella.

PENSAMIENTOS Y CREENCIAS.

Se podría hacer una distinción entre creencia y pensamiento diciendo que este último es una mera expresión verbal, mientras que la creencia implica algo más. Sin embargo, un argumento así constituye otro error de categoría. Una creencia no es algo diferente de un pensamiento: es un atributo del mismo. Ante un pensamiento dado, creemos que es verdadero o falso, nos mostramos neutrales acerca de su veracidad o falsedad, o bien éstas son irrelevantes. No hay unos elementos cognitivos denominados “creencias” que puedan ponerse aparte de los “pensamientos” y ser comparados con ellos. Cuando se estudia el comportamiento en busca de signos de reflexividad, también puede examinarse el grado de creencia. En una proposición puede comprobarse la creencia atendiendo al tono de voz con que se expresa y al comportamiento que la acompaña. Antes de concluir que una persona cree firmemente en la veracidad de una proposición, querríamos observar una muestra considerablemente amplia de su conducta. La conducta verbal puede o no formar parte de dicha muestra.

En la mayoría de los casos, la terapia de conducta se ocupa de

pensamientos acerca de cuya veracidad o falsedad el cliente muestra una fuerte convicción. Algunas terapias (Ellis, 1962) asignan de buena gana fuertes valores de creencia a determinados pensamientos que pueden no haber sido nunca verbalizados por el cliente. Un terapeuta de este tipo podría decir “Su conducta es coherente con el pensamiento 'Todo el mundo debe quererme por todo lo que hago'”. Concluye que éste es en verdad un pensamiento que el cliente cree firmemente, aunque quizá no lo haya expresado jamás de manera verbal.

¿QUE HACEN EN REALIDAD LOS PROCEDIMIENTOS DE MODIFICACIÓN DEL PENSAMIENTO?

Es importante distinguir entre lo que *afirman* hacer quienes pretenden estar modificando los pensamientos y lo que hacen realmente. Por ejemplo, Meichenbaum (1969) ha modificado de forma efectiva el comportamiento verbal de esquizofrénicos por medio de diversas técnicas de condicionamiento y modelado. Tal tratamiento puede muy bien ser eficaz, en la medida en que la conducta verbal abarca gran parte del comportamiento disfuncional de la esquizofrenia, pero hay un abismo entre estos tratamientos y la siguiente cita de Carlos Castaneda que tanto Meichenbaum (1974b) como Mahoney (1974) mencionan a modo de resumen de sus implicaciones:

El mundo es así y asá o de tal y cual manera porque así nos decimos a nosotros mismos que es... Hablas contigo mismo. No eres el único que lo hace. Tenemos un discurso interior... Te diré de qué nos hablamos: hablamos sobre nuestro mundo. De hecho, mantenemos nuestro mundo con nuestro discurso interior. (Castaneda 1972, págs. 218-219).

Algunos experimentos han pretendido cambiar el comportamiento vía pensamientos. En un experimento de Mahoney, Thoresen y Danaher (1972) los sujetos emplearon diversas estrategias mnemotécnicas con las que tenían experiencia para recordar pares de nombres (p. ej., “cerdo-teclado”). Se les recompensó entonces por indicar que utilizaban una u otra técnica. Su ejecución en la tarea de recuerdo cambió en función de esto: mejoró con la recompensa de las mejores técnicas y empeoró con la de las peores. Esto prueba que las instrucciones (o su conjunto) pueden ejercer una influencia considerable sobre la forma en que un sujeto responde a un estímulo, pero no

que los pensamientos hayan sido reforzados¹.

Tal vez el ejemplo más claro de un intento de modificar el pensamiento por medio del reforzamiento lo encontramos en el trabajo de Homme (1965). Se recomienda al cliente que refuerce los “*coverants*” positivos (o sea, los pensamientos positivos como “Estaré más sano si no fumo”) con actividades cotidianas relativamente placenteras, tales como tomar café. Aun en el caso de que ese autorreforzamiento incrementase la frecuencia de la conducta verbal, “la evidencia empírica en apoyo de la efectividad de la estrategia de control *coverant* sugerida por Homme es escasa”, como ha señalado el propio Mahoney (1974, pag. 87).

Esto no significa que sea imposible reforzar secuencias de conducta u organizaciones comportamentales. El aplauso que recibe un pianista al terminar su actuación y las estrellas en los cascos de los jugadores universitarios de fútbol americano dan testimonio del poder que el reforzamiento tiene sobre la conducta compleja. Sin embargo, en estos ejemplos la conducta manifiesta resulta meridianamente clara para el reforzamiento. Asimismo, muchas técnicas habituales de modificación de conducta vienen en “paquetes” por medio de los cuales se dice que tanto los pensamientos como la conducta se transforman (Mahoney, 1974). En la medida en que dichas técnicas tengan éxito, modifican la conducta reflexiva (una secuencia organizada de comportamiento) y no dos cosas por separado: el pensamiento y la conducta.

Reforzar directamente pensamientos, cogniciones, o “*coverants*” no constituye un atajo terapéutico, puesto que ninguno de ellos es una conducta susceptible de ser reforzada. Las tentativas de reforzar o castigar eventos no comportamentales pueden acabar reforzando o castigando conductas inintencionadamente y, al fomentar que los clientes mientan acerca de lo que piensan, hacen más mal que bien. La ventaja de la terapia de conducta siempre ha sido que obligaba al terapeuta y al cliente a definir la conducta que modificar, y que no permitía las evasiones y abstracciones de otras técnicas precedentes que afirmaban curar la enfermedad, dejando a menudo todos los

¹ En los laboratorios de psicología cognitiva es frecuente reforzar o castigar expresiones diciendo “bien” o “mal” después de que el sujeto las diga. Los conductistas argumentarían que esta operación no es equivalente a la recompensa o el castigo de una sola conducta singular (menos aún de un pensamiento) sino a la provisión de un estímulo discriminativo para diversas relaciones entre la conducta del sujeto y recompensas y castigos más potentes, como la aprobación o desaprobación del experimentador y el pago que al final recibiera el sujeto.

síntomas intactos. Este sistema ha demostrado, al parecer, que es demasiado tentador para los mismos terapeutas de conducta que ahora aseguran librarse de las cogniciones reduciendo su expresión verbal y sin embargo dejan intactas otras conductas manifiestas.

Documento original:

Rachlin, H. (1977). Reinforcing and punishing thoughts [Reforzando y castigando pensamientos]. *Behavior Therapy*, 8(4), 659-665.

Traducido por Tomás Jesús Carrasco Giménez. Facultad de Psicología. Universidad de Granada.