

LAS AVENTURAS DEL MATRIMONIO DE LA LEY DEL EFECTO Y EL PRINCIPIO DEL PLACER¹

Luis García Vega
Universidad Complutense

RESUMEN

Con frecuencia se observa que una conducta se da o se evita según hayan sido sus consecuencias o efectos -ley del efecto-, que para muchos son el placer o el dolor -o cualquier otro aspecto parecido- que le haya acompañado. Preferentemente los psicólogos conductistas atienden a las consecuencias pasadas -aprendizaje por asociación respuesta-consecuencia-, mientras que los psicólogos cognitivos atienden a lo que el sujeto espera o supone que suceda. Éstas y otras cuestiones en torno a la ley del efecto y con un enfoque histórico es el objetivo del presente escrito.

ABSTRACT

Usually, according to their consequences or effects -law of effect-, that many people see as pleasure or pain -or whatever similar concept else-, it's observed that one response is elicited or avoided. Behaviorist psychologists pay special attention to past consequences -response-consequence association learning-, while cognitive ones look for what it's expected or supposed that happens by effect, and with a historical approach, is the aim of this paper

Thorndike en sus conocidos experimentos sobre aprendizaje animal, llega a la conclusión de que la satisfacción del éxito o la insatisfacción del fracaso es lo que hace al animal elegir las conductas. Hull sustituye los términos satisfacción-insatisfacción por el de reducción o aumento de impulso fisiológico. A Skinner no le interesan las consecuencias emocionales o afectivas de una respuesta, sino las condiciones objetivas que hacen que esta se repita o se evite. Para Maslow y los psicólogos cognitivos la conducta es proactiva más que reactiva porque se da una respuesta no sólo por los resultados que ha tenido, como defendía Skinner, sino por los que se esperan conseguir. Los enfoques dinámicos de la motivación -Piaget, Murray, Maslow, Allport, etc.- defienden que una necesidad es motivo de repetición de una conducta hasta un cierto punto en que desaparece tal necesidad y surge una nueva más compleja. Freud, Adler, Fromm, Frankl, si bien reconocen la eficacia operativa del principio del placer, cuestionan sus consecuencias.

¹ La R.H.P. cumpliendo el acuerdo establecido con la S.E.H.P., publica esta comunicación presentada en la Reunión de San Sebastián, y que no fue incluida por error, en las Actas correspondientes.

E.L. THORNDIKE (1874-1949), profesor del Teacher's College de la Universidad de Columbia desde 1899 hasta 1940, en su tesis doctoral: *Animal Intelligence: An experimental Study of the associative Processes in Animals* (suplemento monográfico número 8 de la *Psychological Review*, 1898, p. 109) realiza el primer programa experimental para demostrar la que más tarde se denominará "ley del efecto", llamada así, porque el efecto que sigue a una respuesta es lo que determina que esta se repita o no en otra ocasión semejante.

La cuestión que Thorndike pretende solucionar es: ¿por qué ante un estímulo (E) se aprende a dar una respuesta (R) y no otras posibles?. El animal ante una situación problemática de cualquier tipo que ésta sea, empieza a dar respuestas, adquiridas muchas de ellas en experiencias pasadas, ensaya y, accidentalmente, en una de ellas consigue solucionar el problema -"éxito accidental"-, éste es el comienzo del aprendizaje.

La ley del efecto fue esbozada ya en su tesis doctoral en 1898 y repetida en todas sus obras, cobrando cada vez más importancia. Tal vez la formulación más completa de este principio aparece en su obra *Animal Intelligence: Experimental Studies* (1911). En la página 244 formula esta ley, que comenta en las páginas 244-246: "Cuando ante una situación damos varias respuestas, y siempre que permanezcan invariables todas las circunstancias, aquellas respuestas acompañadas o seguidas inmediatamente de satisfacción para el animal, se unirán con más fuerza a esta situación y de tal modo que cuando ésta se produzca, aquellas tendrán más facilidad para darse; aquellas respuestas que van acompañadas o seguidas inmediatamente de malestar para el animal, no variando las circunstancias, se debilitarán en su fuerza de unión a tal situación, de forma que cuando ésta se reproduzca aquéllas se darán con menos facilidad. A mayor satisfacción o malestar, mayor será el fortalecimiento de la conexión"

Al intentar explicar la naturaleza del fortalecimiento de la conexión, Thorndike recurre a términos subjetivos, tales como satisfacción o malestar, difíciles de ser estudiados experimentalmente; por ello hubo quienes rechazaron esta formulación, llegando incluso a ser denominada despectivamente por algunos "ley del afecto". Pero, si examinamos a fondo la postura de Thorndike al explicar esta ley, se mantiene en el plano de la operatividad de la conducta, porque la situación satisfactoria la define como aquella que el animal "no hace nada por evitar" y por malestar, aquella que se manifiesta por una conducta de evitación: "se entiende por situación satisfactoria aquélla en que el animal no hace nada por evitar, sino que con frecuencia trata de mantener o renovar, y por situación perturbadora aquélla que el animal trata de no mantener y de terminar".

Antes de Thorndike se conocía la ley del efecto, pero él fue el primero en hacer de ella el centro de toda una teoría y de estudiarla y demostrarla de una manera experimental. Los experimentos de Ebbinghaus (1880-1885) sobre las leyes de la memoria fueron planteados de tal manera -aprendizaje de sílabas sin sentido, estudiando exclusivamente la variación del modo de repetición y sus efectos- que pretendían excluir toda implicación motivacional en el experimento. Tampoco Brian y Harter al hacer experiencias de aprendizaje en adiestramiento para la telegrafía intentaron estudiar la motivación y sus consecuencias.

Filósofos y pensadores de todos los tiempos tuvieron siempre presente esta influencia de las consecuencias de una conducta sobre el comportamiento posterior. Así, por ejemplo, el gran filósofo humanista español **LUIS VIVES** en su interesante tratado acerca de la "Formación de la mujer cristiana" (En Luis Vives, 1947 *Obras completas*, tomo I, p. 991. Madrid: Aguilar), dice así: "Guárdense los padres de aprobar en ellas (en las doncellas) ningún hecho indecoroso ni con risas, ni con palabras expresas, ni aún con el gesto, ni, cosa feísima, lo acoja y autoricen con besos ni con abrazos, pues la niña pondrá un ahínco singular en repetir aquello mismo que piensa que fue muy grato a sus padres". Vives relaciona la ley del efecto con el afán de agradar

También, por citar otro ejemplo, el gran filósofo francés **RENE DESCARTES** en la "Sexta meditación" de las *Meditaciones metafísicas* formula con claridad la ley del efecto, relacionándola con el principio del placer-dolor: La naturaleza del hombre en cuanto compuesto de espíritu y cuerpo, "me enseña a evitar las cosas que producen en mí el sentimiento de dolor y a acercarme a las que me proporcionan cierto sentimiento de placer"

En los primeros años del siglo XIX, el joven médico **J.M.G. ITARD** utiliza empíricamente con fines pedagógicos estos principios con el niño salvaje de Aveyron.

Muchos filósofos y científicos del siglo XIX concedieron importancia, con distintas matizaciones, a la relación de estos principios. Así, por ejemplo, **JEREMY BENTHAM** admitía como principio de nuestro hacer la búsqueda de placer y la evitación del dolor: "En ocasiones de cada uno de los actos que ejecuta, el ser humano es llevado a seguir aquella línea de conducta que, según la perspectiva del caso que emprende en el momento, contribuya al máximo de su propia felicidad"

DARWIN defiende el principio de la búsqueda de lo útil y la huida de lo inútil para la supervivencia. Dentro de este mismo contexto evolucionista, **HERBERT SPENCER** integra los pensamientos de Bentham y Darwin al afirmar en su obra *Principios de Psicología* (1855) que lo placentero y

doloroso servía al hombre para la supervivencia y progreso, generando un sentimiento de búsqueda y retención en la conciencia de lo que provoca placer y huida y no posesión de lo doloroso y, por tanto, nocivo. En Alexander Bain encontramos una presentación del principio que estudiamos muy parecida a la de Thorndike, pues habla de movimientos espontáneos de los que alguno, accidentalmente, al producir placer exige su repetición, lo que hace que la conexión se adquiera con más fuerza. En las observaciones que **LLOYD MORGAN** hizo de animales (1885-1890), a pesar de utilizar el término "consciencia" en algunas interpretaciones, habla de una especie de instinto -variable no aceptada por los neoconductistas- que hace al animal reaccionar frente al dolor con la huida y ante el placer con conductas de acercamiento y retención; el placer es la causa de la formación de los hábitos -cuyo refuerzo se debe a las reacciones exitosas- y el dolor hace que no se consoliden. También este autor al observar el comportamiento de los pollos utiliza la expresión ensayo y error -"Trial and error"- para el caso en que los pollos picotean -"ensayan"- un gusano y si éste le sabe amargo, en la próxima ocasión reaccionará negativamente. En su obra Lloyd Morgan llega a conclusiones parecidas a las de Thorndike. Para estos dos psicólogos, los animales no aprenden por actos de comprensión de relaciones -inteligencia-, sino más bien por instinto -para Morgan-, y por ensayo y error, que accidentalmente les conduce al éxito; Thorndike, por supuesto, no acepta el valor del instinto, pero sí, el ensayo y error. La interpretación de ambos es mecanicista y contraria a las explicaciones antropomórficas del comportamiento animal que por influencia de Darwin estaban muy en boga por aquel entonces.

Dentro del pensamiento conductista estos hechos sufren algunas modificaciones para hacerlas operativas y objetivas -Hull y Skinner- o para explicar la naturaleza fisiológica del efecto y, a su vez, elaborar la interesante discriminación entre refuerzo primario y refuerzo secundario -Hull-. Buscando la objetividad en una postura reduccionista fisiológica, **HULL** sustituye la expresión "satisfacción" por "reducción de impulso" fisiológico y también, como hemos dicho antes, formula de dos formas complementarias esta ley, refiriéndose en la primera al "reforzamiento primario" y en la otra al "reforzamiento secundario":

Postulado III sobre la motivación primaria:

"Siempre que una actividad efectora (R) esté estrechamente asociada con un estímulo aferente impulso o huella (S) y tal unión esté fuertemente asociada con la rápida disminución del estímulo motivacional (SD o SG), resultará un incremento (A) tendencial a que tal estímulo evoque esta respuesta".

Colorario I sobre la motivación secundaria:

"Cuando un estímulo neutro se asocia frecuentemente y fuertemente con la evocación de un impulso primario o secundario y este estímulo impulsivo experimenta una disminución súbita, el hasta ahora estímulo neutro adquiere la capacidad de ocasionar el impulso estimular (SD), el cual, a consecuencia de esto, se convierte en la condición (CD) de un impulso o motivación secundaria" (Hull, *Essentials of Behavior*, p. 20 el postulado, y 25 el corolario).

SKINNER por razones de objetividad y operacionalidad reformula la ley del efecto prescindiendo del principio del placer-dolor, porque a él no le interesa explicar el porqué de los fenómenos, sino las condiciones bajo las que estos se dan:

"No es correcto decir que el reforzamiento operante "fortalece la respuesta que le precede"; la respuesta se ha producido ya y no puede cambiarse. Lo que se cambia es la probabilidad futura de respuestas de la misma *clase*. Lo que resulta condicionado es la operante considerada como una clase de conducta, más que la respuesta considerada como una instancia particular. Por tanto, no existe ninguna violación del principio fundamental de la ciencia que desestima las "causas finales". Se viola este principio cuando se afirma que la conducta está bajo el control de un "incentivo", una "meta" que el organismo no ha conseguido todavía o un "propósito" que no ha cumplido. Las preposiciones que utilizan palabras como "incentivo" y "propósito" son generalmente reducibles a proposiciones sobre condicionamiento operante, y se requiere solamente un ligero cambio para introducir las dentro del marco de una ciencia natural. En lugar de decir que un hombre actúa a causa de las consecuencias que *van* a seguir su conducta, decimos simplemente que actúa a causa de las consecuencias que *han* seguido a una conducta similar en el pasado. Esto es, desde luego, la Ley del Efecto o condicionamiento operante" (Skinner, *Ciencia y conducta humana*, p. 117).

En esta formulación, Skinner desatiende a la pregunta por qué refuerza un reforzador -Thorndike había respondido porque causa satisfacción al animal-. Para Skinner, lo único que importa en un análisis funcional de la conducta son los efectos que tiene el refuerzo en la conducta, es decir, el incremento en la tasa de respuestas o la resistencia o la extinción de una conducta, y para ello no es necesario, ni científico, usar palabras de dudosa connotación científica, como, por ejemplo, "satisfacción" o "insatisfacción"; aunque Thorndike define estos datos de una manera operativa. Además, al negar que el organismo actúa a causa de las "consecuencias que van a seguir a su conducta", elimina el problema del **proposicionismo** y **congnicionismo**, insistiendo en su lugar en aspectos **pasados reguladores** del condicionamiento, en las "consecuencias que han seguido a una conducta similar en el pasado"

No todos los psicólogos están de acuerdo con estas posturas reduccionistas y asociacionistas en las que no intervienen los aspectos cognitivos. En este sentido vamos a aludir brevemente a algunos de los más significativos.

DOLLARD y **MILLER** formulan la ley del efecto en base a las variables "impulso" "indicio" -señal-, "respuesta", "refuerzo".

"Si alguna de las respuestas es seguida de una gratificación, se fortalece la conexión entre el indicio y la respuesta, de tal forma que, la siguiente vez que el mismo impulso y estas indicaciones se presenten juntas, es más probable que ocurra dicha respuesta" (Dollard y Miller, *Personalidad y psicopatología*, p. 39).

Estos autores enfatizan aspectos cognitivos en la ley del efecto al referirse a los "indicios", que son las señales orientadoras de la respuesta, pero, además, sustituyen el aspecto mecánico del "ensayo y error" de Thorndike -para quien el animal responde exclusivamente por casualidad- por unas nociones que enfatizan el valor de la experiencia anterior del sujeto. El animal, al nacer, tiene una "jerarquía innata de respuesta", y cuando ante una situación falla una cierta respuesta, el animal da otra, según un orden preestablecido por la naturaleza. Con la experiencia se ensayan otras nuevas respuestas y, según la frecuencia de recompensa, se va aprendiendo un nuevo orden o jerarquía de respuestas. Así, ante cada situación, el organismo se enfrenta con una "jerarquía inicial de respuestas", que si es modificada, porque el sujeto fracasa, seguirá una nueva jerarquía, la "jerarquía resultante de respuesta", que, a su vez, servirá de "jerarquía inicial" para la siguiente situación. La conducta es, pues, más que producto del azar, resultado de experiencias anteriores.

GARDNER MURPHY presenta una fórmula completa de la ley del efecto en todos los aspectos cognoscitivos y a nivel de conducta: "Uno aprende a percibir, pensar o recordar en determinado sentido, porque tal hábito es satisfactorio; de modo semejante a como uno aprende a comportarse de determinada manera porque tal conducta es satisfactoria" (G. Murphy, *Personality*, p. 365).

para **POSTMAN** y **BRUNER** el principio de efecto se aplica sobre la percepción, y hacen referencia a la confirmación de la "hipótesis" más que a la búsqueda de satisfacción. En su interesante artículo *Perception under Stress* (*Psychol. Rev.* 1948, 55, p. 314) define la "hipótesis" como "la disposición para percibir de una manera determinada con una cierta significación y para un propósito dado". Y según Postman, la fuerza de la "hipótesis", entre otras causas, depende de la frecuencia con que fue confirmada en experiencias pasadas (Postman (1951). *Toward a general*

Theory of Cognition. En J.H. Roher y M. Sherief (eds.). *Social Psychology of the Crossroads*. New York: Harper, pp. 242-272)

En esta misma línea y enfatizando el valor de los esquemas anticipatorios en la ley del efecto, se mueve **G.A. KELLY**. En el postulado primero de su teoría formalizada de la personalidad dice así: "Los procesos de una persona están psicológicamente canalizados por los modos como ella anticipa los acontecimientos" (Kelly, *Teoría de la personalidad*, p. 69) y el corolario V, que él llama "corolario de elección", expone una formulación cognitiva de la ley del efecto: "una persona escoge para sí la alternativa, en una construcción dicotómica para la cual anticipa la mayor probabilidad de extensión y definición de su sistema" (Kelly, O.C., p. 92). Así pues, la probabilidad de una respuesta no depende, según Kelly, del placer o dolor, sino de la fuerza del "constructo personal", que depende del éxito al anticipar los acontecimientos. Postura parecida a la de Kelly mantiene **U. NEISSER** para explicar la actividad cognitiva, utilizando el viejo término de "esquemas" que él define como "estructuras preexistente que dirigen la actividad perceptual y se modifican en su transcurso" (Neisser, *psicología cognitiva*, pp. 34, 40 y 41).

De enorme interés para una reformulación cognitiva de la ley del efecto son los aportes del psicólogo soviético Galperin y de los psicólogos norteamericanos Miller, Gallanter y Pribram.

La teoría de la actividad orientadora de **GALPERIN** enriquece enormemente la vieja ley asociacionista del efecto. Son muchas las ocasiones e la vida en las que la situación es única y, por tanto, las experiencias pasadas no pueden aplicarse automáticamente, y en ciertas cosas la mera reproducción de la conducta en la misma forma en que se llevó a cabo una experiencia pasada con éxito no garantiza necesariamente que en este caso tenga el mismo resultado. Esto hace necesario, primero, un replanteamiento previo, en el "plano representativo" o "de la imagen", que permite elaborar un esquema adecuado de la acción a las exigencias de la circunstancia. Esta "actividad orientadora previa" le permite realizar en el plano ideal las correcciones necesarias previas a la ejecución. En segundo lugar, esta hipótesis explica cómo en el transcurso de la ejecución y hasta el momento de su finalización, gracias al mecanismo de información constante de retorno, se hace flexible la acción. Según este modelo, la conducta no es una reacción directa al estímulo o a las consecuencias pasadas, ni una simple ejecución de un programa motriz porque el estímulo despierta una "actividad orientadora previa" durante la cual comienza a elaborarse un esquema o programa de acción.

Así, el modelo mecanicista de acción automática de la clásica ley del efecto se reemplaza por el enfoque orientador investigativo de la conducta

que conduce a la formación del esquema resolutivo del problema con una constante y variable plasticidad encauzada al logro del objetivo y, por último, a la confrontación de los actos ejecutados, con el propósito inicial (P. Ya. Galperin, *Introducción a la psicología. Un enfoque dialéctico*, pp. 129 y sigs.).

En una línea de orientación muy parecida a la de Galperin se habían movido los psicólogos norteamericanos **MILLER**, **GALLANTER** y **PRIBRAM** en su interesante obra *Planes y estructura de la conducta* (1960) en la que ofrecen la unidad "tote" -"test-operate-exit unit", unidad de prueba-operación y salida- para, sobre las bases del procesamiento de la información y la cibernética, interpretar la conducta humana por medio de unos procesos de control que se apoyan en un bucle retroactivo. La unidad "tote" enriquece la ley del efecto implicando un complejo sistema de procesamiento de información previo y, durante la ejecución, se activa el mecanismo de feedback para lograr la adecuación entre el plan, la imagen y la ejecución. Para aclarar esta postura es de interés el siguiente texto:

"Cuando se ha ejecutado una unidad TOTE, - cuando se han llevado a cabo las operaciones, se ha superado la evaluación y se ha efectuado la salida- puede parecer que, de hecho, la criatura ha alcanzado un estado más deseable. Puede incluso ser verdad que, por regla general, las unidades TOTE que han culminado adecuadamente su actuación en una situación dada, tiende a repetirse con una mayor probabilidad, aunque tal relación no sea necesaria... La unidad TOTE implica una concepción de la retroacción mucho más general..., explica la relación que existe entre la "imagen" y la "acción",... representa el patrón básico en el que encaja nuestros planes, la fase de la evaluación TOTE comprende la especificación de cualquier conocimiento necesario para la comparación que hay que llevar a cabo, y la fase operativa representa lo que el organismo hace para conseguir su propósito" (Miller, Galanter y Pribram, *Planes y estructura de la conducta*, p. 41).

Algunos psicólogos interpretan la ley del efecto desde un enfoque dinámico. Para éstos, el hombre siempre actúa buscando la satisfacción de las necesidades; pero, estas necesidades, una vez superadas, dejan de serlo, surgiendo otras necesidades más complejas a cuya satisfacción se dirige el comportamiento hasta que éstas de nuevo son satisfechas y otras nuevas nacen. Este es un modelo de constante equilibrio dinámico según el cual la ley del efecto se aplica de una manera parecida, porque si bien siempre está el comportamiento orientado por la satisfacción de la necesidad, las necesidades cambian. Con este enfoque se corrige el carácter reiterativo y estático de la ley del efecto que formulada en otros términos hace que un mismo comportamiento se repita indefinidamente.

Séchenov, Piaget, Murray y, sobre todo Maslow, son algunos de los psicólogos que han llamado la atención sobre este hecho.

Séchenov explicando el desarrollo de la emoción afirma que tiene su origen en la "tendencia instintiva hacia el placer sensual", donde la repetición frecuente en una misma dirección hace que aparezca una nueva emoción. Gracias a esto, el hombre evoluciona a lo largo de su vida:

"El niño se llega a cansar de su juguete. Las cosas que le encantaba a la edad de dos años, le dejan indiferente a los cinco; al adulto es indiferente a las diversiones y alegrías de los niños. Se llega, pues, a la siguiente conclusión: el hombre está construido de tal forma que una impresión agradable que se repite con frecuencia se transforma en desagradable; algunos van todavía más lejos y dicen que la estructura de nuestros nervios es tal que se fatigan al recibir una impresión agradable, si ésta se repite con frecuencia" (I.M. Séchenov, *Los reflejos cerebrales*, p. 146).

J. PIAGET concibe el desarrollo humano y concretamente también la acción humana como "equilibrio móvil". Cada forma de equilibrio representa un progreso respecto a la anterior como resultado de mecanismos de "asimilación" y "acomodación" Piaget ha escrito un interesante artículo en el que explica con claridad esta postura -El papel de la noción de equilibrio en la explicación psicológica, publicado en 1959 en *Acta psychologica*, vol. XV, Amnsterdam-. Piaget toma de J.M. Baldwin el concepto de "reacción circular" para decir que el comportamiento es una mera repetición, puesto que cada acción es asimilada exigiendo una acomodación y constituyendo un "sistema activo de compensaciones"

"J.M. Baldwin llama "reacción circular" a esta reproducción activa de un de un resultado obtenido una primera vez por azar. La reacción es así un ejemplo típico de asimilación reproductora. El primer movimiento que se ejecuta, seguido de su resultado, constituye una acción total, que crea una nueva necesidad en cuanto los objetos, sobre los cuales recae aquella acción, vuelve a sus estado primitivo; esos objetos se asimilan entonces a la acción precedente (promovida por tanto al rango de esquema), lo que determina su reproducción, y así sucesivamente" (Piaget, *Psicología de la inteligencia*, p. 139).

Según **H.A. MURRAY** las necesidades se manifiestan como estados de tensión, y la satisfacción supone la reducción de esta tensión. Pero la homeostasis produce una existencia vegetativa y resulta de una conducta simplemente "reactiva" que tiene una "meta conservadora" que busca tan solo reestablecer el statu quo. Pero el hombre, según Murray, está poseído de un "descontento divino" que le motiva a una constante superación del estado presente en busca de una "meta constructiva"

Murray denomina "proactiva" a este tipo de conducta que va más allá de la búsqueda del equilibrio homeostático. Murray llama "procedimiento" a toda actividad que sirve al hombre para interactuar de manera dinámica con cualquier objeto o persona.

Este enfoque dinámico de la motivación humana es desarrollado por Murray en su obra *Explorations in personality* (1938) y también en las páginas 36 y 37 de C. Kluckhohn, H.A. Murray y D.M. Schneider, *Personality in Nature, Society and Culture* (New York: Knopf, 1953, segunda edición) y con claridad en su aportación "hacia una clasificación de las interacciones" en la interesante obra de Parsons y Shils. *Hacia una teoría general de la acción*. En las páginas 493 y 498-500 puede verse el carácter dinámico de la ley del efecto.

Tal vez podríamos afirmar que unos de los principios más fundamentales que explican la teoría de **MASLOW** es aquel que dice que "la vida, en su óptima expresión es un proceso dinámico y cambiante, en el que nada está congelado... Cuando me veo como parte de un proceso, advierto que no puede haber un sistema cerrado de creencias, ni un conjunto de principios inamovibles a los cuales atenerse" (A.H. Maslow, *El hombre autorrealizado*, p. 35). Hablando a nivel de una teoría de la motivación "el principio simple más importante subyacente en todo desarrollo humano saludable, el principio holístico que da unidad a toda la multiplicidad de motivaciones humanas, es la tendencia a la aparición de una necesidad nueva y más elevada, cuando la inferior se ha completado por medio de una satisfacción adecuada" (Maslow, O.C., p. 92). Frente a la ley del efecto formulada por Thorndike de un modo estático, el pensamiento de Maslow sobre este punto es, como hemos podido ver, algo muy dinámico; nos parece que el siguiente párrafo de Maslow podría titularse "ley del efecto Maslow": si alguien "puede escoger estas experiencias que son refrendadas por la experiencia del placer, entonces podrá volver a ellas, repetir las, saborearlas hasta alcanzar la plenitud, saciedad o cansancio. En este momento manifestará la tendencia a avanzar hacia experiencias más complejas, más ricas en el mismo sector... si se siente lo suficientemente seguro para atreverse" (Maslow, O.C., pp. 94-95).

Así distingue Maslow la motivación humana de la animal. El animal, una vez que ha restaurado el equilibrio -satisfecha la necesidad-, descansa, y su acción sólo surge de nuevo cuando algún símbolo físico o fisiológico le molesta, y entonces repite el tipo de respuesta en que otras ocasiones le restauró tal equilibrio. El hombre, sin embargo, actúa de otra manera, que Maslow explica magistralmente en la teoría jerárquica de las necesidades; satisfecha una necesidad, el hombre no espera pacientemente a que le sobrevenga otra, sino que él mismo se creará nuevas necesidades, y de

orden superior, que le obliguen a actuar. El hombre es el único ser que se complica la vida, pero el riesgo es la causa de su progreso.

En esta línea del progreso dinámico de la ley del efecto está también **G.W. ALLPORT**, al sustituir la aplicación mecánica y reiterativa del principio de la recuperación del castigo por un enfoque innovador: "El principio del *refuerzo* (que se había llamado primeramente ley del efecto) afirma, en resumen, que, al principio, el impulso origina en el niño toda clase de movimientos, sin objetivo. Algunas de éstas respuestas es "recompensada". Así, por ejemplo, el movimiento que le permite aproximar el biberón a la boca satisface el hambre. Este resultado *refuerza* el acto correcto (adaptativo). El éxito (el placer, dirían los hedonistas) lo fija.

Hay en esta forma algunos méritos y también algunos puntos flacos. Es cierto que aprendemos a efectuar los movimientos apropiados al hablar, al montar en bicicleta, al vender una mercancía, etc., a base de los resultados obtenidos, de la "recompensa" Pero esta teoría no nos explica por qué modificamos a menudo una respuesta que nos había dado éxito, aceptando el riesgo de la innovación. Un hombre que acostumbra a ganar en el ajedrez usando la apertura de peón de rey, ensaya nuevos gambitos. Siguiendo estrictamente la ley del refuerzo, no debería intentar nuevas modalidades de juego. En el famoso poema *If*, de RUDYARD KIPLING, nos habla este autor del éxito y el fracaso como de "hermanos gemelos en la impostura". Afirma que la verdadera madurez nos conduce a realizar las cosas por motivos que no están mecánicamente guiados por el principio de la recompensa" (Allport, *La personalidad. Su configuración y desarrollo*, pp. 124-125)

Allport, en su hipótesis de la "autonomía funcional", defiende como puede llegar un momento en el que la propia actividad, por el simple placer funcional, se repite en ausencia de recompensas extrínsecas. Esto representa una explicación dinámica del principio del placer aplicado a la ley del efecto.

WILLIAM JAMES completa la ley del efecto con el principio de la "huella motora" o de la "acción ideomotora" Según este principio, "todos los estados mentales...determinan una actividad corporal. Ocasionan cambios invisibles en la respiración, la circulación, la tensión muscular general, la actividad glandular o visceral, aún cuando no produzcan movimientos visibles en los músculos de la vida voluntaria. " (W. James, *Compendio de psicología*, pp. 5-6).

James formula concisa y claramente la ley del efecto "si experimentamos como agradable un movimiento, lo repetimos" y, por el contrario, "si nos daña se detienen ai instante nuestras contracciones musculares". Pero James en su pensamiento va más allá de esta ley del

placer y el dolor y así lo reconoce: "por importante que sea la influencia de placeres y penas sobre nuestros movimientos, distan mucho de ser nuestros únicos estímulos" (W. James, O.C., p. 502). En primer lugar, porque no sólo las sensaciones de placer o displacer, sino también "los pensamientos de los placeres y dolores adquieren por sí mismos poder impulsorio o inhibitorio" (W. James, O.C., p. 501) y esto obedece al efecto de la "huella motora" del pensamiento. También, según James, en las conductas habituales, que ocupan la mayor parte de nuestro comportamiento, es el carácter motor de la huella el factor desencadenante. Además, para explicar el acto voluntario, James acude a otros factores que poco tienen que ver con el dolor o el placer y sí bastante con el principio de la "huella motora". Cuando la voluntad tiene que elegir entre dos alternativas, la representación mental de cada una con sus condiciones y consecuencias va acompañada, como cualquier acto de pensamiento, de su "huella motora" o de su latente ejecución incipiente. La fuerza de cada una dependerá del tiempo que se ocupe la mente de esta alternativa, que prevalecerá sobre la otra.

Para explicar este hecho, James pone dos ejemplos. Para levantarse de la cama en una mañana fría, lo que paraliza nuestra actividad inicialmente puede ser la aguda conciencia del calor o del frío, pero en el momento en que la idea de levantarse invade más y más la conciencia, sus efectos motores llegan a traspasar el umbral de la ejecución. Y en otro lugar habla del borracho que es incapaz de dejar de beber porque atiende a ideas inadecuadas; según la ocasión, se dice a sí mismo: "es el último vaso", "es descortés no aceptar una invitación", "es Nochebuena", etc. mientras que lo único que debería mantener en la mente es la idea de que es un borracho porque bebe. En estos casos vemos que el hombre no decide en función del placer o el dolor, sino por la fuerza de la "huella motora" que depende del tiempo de atención prestado a cada alternativa.

Por último, hay quienes expresamente cuestionan la validez del principio del placer. Este es el caso de **NIETZCHE** o de **KIERKEGAARD**, para quienes el hombre es un organismo que da más importancia a ciertos valores -prestigio, poder, ternura, amor- que al placer y hasta la propia supervivencia.

FREUD tiene una idea muy peculiar del principio del placer, al concebir el placer más como el alivio del displacer y de la tensión penosas que como goce positivo. Esta opinión la expresa claramente en una carta a su prometida, el 29 de agosto de 1883:

La muchedumbre -dice- da salida a sus impulsos (*sich ausleben*), y nosotros nos abstenemos. Lo hacemos para conservar nuestra integridad. Economizamos nuestra salud, nuestra capacidad para gozar, nuestras fuerzas: ahorramos para algo, no sabemos para qué. Y esta costumbre de la

supresión constante de los instintos naturales nos da un carácter de refinamiento. También sentimos más hondamente y, por tanto, no nos atrevemos a exigirnos mucho a nosotros mismos. ¿Por qué nos emborrachamos? Porque el malestar y la vergüenza subsiguientes (Katzenjammer) nos producen más desplacer que placer nos produce emborracharnos. ¿Por qué no hacemos un amigo de cada persona? Porque su pérdida o cualquier desgracia que le ocurriera nos afectaría amargamente. *Por consiguiente, nuestros esfuerzos se dirigen más a evitar el sufrimiento que a conseguir el placer* (Tomada de E. Fromm, *La misión de Sigmund Freud*, p. 44).

Para **E. FROMM** "la gratificación completa de todas las necesidades no solo no constituye la base de la felicidad, sino que ni siquiera garantiza la salud mental" (E. Fromm, *El arte de amar*, p. 11)

ALFRED ADLER habla de "la necesidad de la psique de lograr orientación y seguridad" como base más estable de la que brinda el "vacilante principio del placer" para explicar el comportamiento (Adler, *El carácter neurótico*, p. 98). A nivel operativo es el éxito de las tentativas por lograr vencer la inseguridad lo que hace que las que lo logren sean repetidas, mientras que "las desafortunadas le sirven de orientación" (Adler, O.C., p. 65). Adler ofrece un interesante resumen de su doctrina general en *El carácter neurótico* (p. 75) que sirve de marco referencial para explicar su postura crítica de la ley del efecto basada en el principio del placer y el dolor y su sustitución por la tendencia a vencer la inseguridad en la línea de la ficción directriz: "En resumen: la inseguridad constitucional y otras situaciones infantiles de efectos equivalentes, originan un sentimiento de inferioridad que reclama una compensación, una elevación del sentimiento de personalidad. El individuo se da un objetivo final, ficticio, caracterizado por el afán de poder, y pone a su servicio todas las energías psíquicas. nacido el mismo de la tendencia aseguradora, organiza dispositivos psíquicos con vistas a garantizar esa seguridad; entre ellos, en especial, el carácter neurótico y la neurosis funcional. La ficción directriz se construye según un esquema simple e infantil que afecta de un modo particular la apercepción y el mecanismo de la memoria"

Para **VICTOR FRANKL** hay que considerar en el hombre tres niveles: el del "cuerpo" que se rige por mecanismos fisiológicos - fisiologismo-, el de la "psique" que depende de los impulsos y del placer - psicologismo-, y el del "espíritu", el ser espiritual del hombre, el ámbito de la "existencia", del "sentido", de la intencionalidad, de los valores, que se realiza mediante el sufrimiento que da sentido a la vida -existencialismo-. En este último nivel, que es el más auténticamente humano, el hombre no debe regirse por el principio del placer, sino mediante el sufrimiento: "El placer es el residuo que queda tras una intervención psicologista, placer es lo

remanente después de privar el acto de su intencionalidad, de vaciarlo de su sentido" (V. Frankl, *Homo patiens*, p. 40). Así, el principio del placer debe ser superado, como "máxima terapéutica", porque "la eliminación del dolor a toda costa no puede ser norma de la actuación médica, pues al liberar al hombre de sus dolores éste se pierde a sí mismo" (V. Frankl, O.C., pp. i-3-4 y también pp. 98-103).

Esta postura de Frankl sólo puede entenderse dentro del contexto de la historia de su propia vida. El, por ser judío, pasó varios años en un campo de concentración nazi y fue precisamente en el sufrimiento, al que le dio el sentido de ofrenda, en donde más se hizo a sí mismo

BIBLIOGRAFIA

- ADLER, A. (1978). *El carácter neurótico*. Buenos Aires: Editorial Paidós (original, 1912).
- ALLPORT, G.W. (1975). *La personalidad. Su configuración y desarrollo*. Barcelona: Edit. Herder (original, 1961)
- FRANKL, V. (1955). *Homo patiens*. Buenos Aires Edit. Plantin (original, 1950).
- FROMM, E. (1976). *El arte de amar*. Buenos Aires: Edit. Paidós (original, 1959).
- FROMM, E. (1980). *La misión de Sigmund Freud*. México: Fondo de Cultura Económica.
- GALPERIN, P.Y. (1979). *Introducción a la psicología. Un enfoque dialéctico*. Madrid: Pablo del Río Editor (original, 1976)
- HULL, C.L. (1951). *Essentials of behavior*. New Haven: Yale University Press.
- JAMES, W. *Compendio de psicología*. Buenos Aires: Emecé Editores (original, 1892).
- KELLY, G.A. (1966). *Teoría de la personalidad*. Buenos Aires. Editorial Troquel (original, 1955).
- MASLOW, A.H. (1973). *El hombre autorrealizado. Hacia una psicología del ser*. Barcelona: Edit. Kairos.
- MILLER, G.A.; GALANTER, E. y PRIBRAM, K.H. *Planes y estructura de la conducta*. Madrid: Edit. Debate (original, 1960).
- MURPHY, G. (1947). *Personality: A biosocial Approach to Origins and Structure*. New York: Harper and Row.
- MURRAY, H.A. (1938). *Exploraciones in personality*. New York: Oxford University Press.
- MURRAY, H.A. (1968). Hacia una clasificación de las interacciones. En T. Parson y E.E. Shiels, *Hacia una teoría general de la acción*. Buenos Aires: Kapelusz
- NEISSER, U (1976). *Psicología cognitiva*. México: Trillas (original, 1967).

- PIAGET, J. (1968). El papel de la noción de equilibrio en la explicación psicológica. En *Seis estudios de psicología*. Barcelona: Seix Barral, pp. 143-164 (original, 1959).
- PIAGET, J. (1972). *Psicología de la inteligencia*. Buenos Aires: Edit. Psique.
- SECHENOV, I.M. (1978). *Los reflejos cerebrales*. Barcelona. Edit. Fontanella (original, 1866).
- SKINNER, B.F. (1974). *Ciencia y conducta humana*. Barcelona: Edit. Fontanella (original, 1953).
- THORNDIKE, E.L. (1911). *Animal intelligence. Experimental Studies*. New York: Macmillan.