

Fracaso del conductismo Watsoniano y éxito del punto de vista conductista

Marino Pérez Alvarez¹

Facultad de Psicología, Universidad de Oviedo, Espagne

A partir de 1913, con el manifiesto conductista de Watson, el *conductismo* vino a ser 'la nota moderna en psicología'. De hecho, la psicología americana ya venía organizándose en torno a la conducta. Lo que haría Watson sería 'romper el hielo', de manera que desde entonces 'la psicología tal como la ve el conductista' fue la nota moderna. (Por su parte, la psicología europea ya contaba también con la conducta. Bastaría recordar a Janet y Pieron, y a la postre Watson se nutriría del condicionamiento pavloviano). Por lo demás, la propuesta de Watson tampoco fue la primera, ni siquiera la única de ese mismo año. ¿Qué contenía la proclamación watsoniana como para hacer época? La *respuesta a este estímulo* se va a desarrollar distinguiendo dos aspectos del manifiesto de 1913. Por un lado, una *afirmación dogmática* que tendría un carácter negativo y, por otro, un *compromiso práctico* de proyección positiva. Se revisarán estos dos aspectos, aunque con especial atención en el segundo.

1. UN CONDUCTISMO DOGMÁTICO EN LA TEORÍA

La afirmación dogmática venía dada por la declaración de la psicología como "una rama experimental puramente objetiva de la ciencia natural" (p. 158). Como tal *declaración* resulta un dogma. De hecho, se afirmaba más por la negación de la conciencia y de la introspección que por alguna argumentación positiva. "Es el momento de eliminar", decía Watson, "toda referencia a la conciencia en psicología; la época en que no es preciso engañarse pensando que los objetos mentales están siendo objeto de observación" (p. 163). Consiguientemente, la introspección no formaría parte esencial de los métodos de la psicología y el conductista "no reconoce ninguna línea divisoria entre el ser humano y el animal.

La cuestión es que este interés por la conducta venía dado más por motivos *metodológicos*, relativos a la asimilación de la psicología a las ciencias naturales, que *temáticos*, porque la conducta fuera *de suyo* el contenido de la

1 UNIVERSIDAD DE OVIEDO, Facultad de Psicología, Aniceto Sela, s/n., SP-33005 Oviedo, SPAIN.

psicología. Al ser el método científico natural el rasero de la psicología, Watson dejaba en suspenso, por decirlo así en 'estado latente', los contenidos conductuales que no se avenían al trámite fiscalista. Pues, en definitiva, el conductismo que se afirmaba era un trámite para hacerlo pasar por la *psicología objetiva* de acuerdo con los requisitos de las *ciencias físicas*.

Pues bien, este estatuto de la conducta delegado del método dejaba abierta no ya la posibilidad sino la necesidad de complementar su significado con variables extraconductuales a condición de que se atuvieran al trámite metodológico. Esto se realizaría en el llamado *neoconductismo*, ciertamente, descendiente natural del conductismo watsoniano. Y se realizaría de dos maneras, bien por medio de la operativización, que daría lugar a las *variables intermedias* o intervinientes o mediante el acoplamiento de un sistema hipotético deductivo, dando lugar a los *constructos teóricos*. En todo caso, se reintroducirían las nociones mentales que proscribiera Watson, por decirlo al modo freudiano, se daría el 'retorno de lo reprimido'. El nombre apropiado para este neoconductismo heredero del watsoniano es el de 'conductismo metodológico', como lo designara Skinner (1974), precisamente, para establecer *sus diferencias* con el *conductismo radical* que él proponía, (ciertamente, una distinción que ya la estableciera en 1945 con ocasión del simposio sobre operacionalismo).

Esto supuso el fracaso del conductismo watsoniano como proyecto que pretendía ser de una psicología propiamente conductista. Su condición dogmática desembocaría en el *conductismo metodológico*, cuyo último desarrollo es el *cognoscitivismo*. Podría parecer que la psicología cognitiva estuviera bien lejos del conductismo watsoniano, pero su distancia es si acaso cronológica pero no lógica. La lógica argumentativa del cognoscitivismo es la propia del conductismo watsoniano, *mutatis mutandis*, y no ya sólo porque estudie temas tan watsonianos como los correlatos de la actividad cognoscitiva en los movimientos linguales y oculares (al contar con mejores métodos) sino, en general, por el estatuto metodológico de la conducta (como medio de *acceder*, por ejemplo, a la estructura cognoscitiva o de *observar* el procesamiento de la información).

En verdad, al considerar que Watson está detrás de todo esto, habría de reconocerse que ha establecido un corte histórico en la psicología. Podría decirse también en este sentido, y en reconocimiento suyo, que desde él toda la psicología es conductista. Lo cierto es que desde entonces ninguna psicología ha prescindido de la conducta. Sin embargo, lo más propio quizá sea ver que el conductismo watsoniano ha derivado en una psicología contradictoria con lo que se proponía. Y es que *en teoría* Watson no era suficientemente conductista. El conductismo debiera ser tan *radical* como para hacerse cargo de cualquier forma de conducta tal como se da en su propio ejercicio funcional de

acuerdo con la estructura causal del ambiente, de manera que el *plus* explicativo que se echara en falta se remitiera a nuevos determinantes contextuales. Las esenciales diferencias entre la lógica argumentativa del conductismo metodológico y radical pueden verse en Fuentes Ortega (1992). Permítase decir que la distinción entre ambos conductismos es imprescindible para moverse con cierta orientación en la psicología contemporánea.

Lo curioso es que Skinner se había convertido al conductismo a resultas del comentario que Bertrand Russell hiciera del “extraordinariamente impresionante” libro de Watson titulado ‘El conductismo’, (Skinner, 1979/1980, p. 20). Si esto bastara como determinación ambiental, habría que decir que la mejor obra de Watson fuera Skinner.

2. EL PUNTO DE VISTA CONDUCTISTA EN LA PRÁCTICA

Como ya se ha anticipado, el manifiesto de 1913 contenía (aparte la dogmática) un compromiso práctico auténticamente conductista. Aspecto que vale por sí mismo, pero que incluso salvaría el aspecto negativo anteriormente señalado.

2a COMPROMISO TECNOLÓGICO

El punto de vista práctico se apoyaba en dos criterios, a saber. La psicología tomaría como punto de partida, dice Watson en 1913, “el hecho observable de que los organismos, tanto humano como animal, se adaptan al medio gracias a sus dotaciones de la herencia y del hábito”, y “el hecho de que ciertos estímulos llevan a los organismos a dar determinadas respuestas” (p. 167). Hábitos y relaciones entre estímulos y repuestas eran los presupuestos watsonianos. “En un sistema de psicología completamente elaborado, dada la respuesta pueden predecirse los estímulos, y dados los estímulos, es posible predecir la respuesta. Estas afirmaciones pueden parecer toscas y extremadamente crudas, como tiene que serlo todo este tipo de generalizaciones. Pero difícilmente son más crudas y menos realizables que las que aparecen en nuestros libros de texto actuales” (p. 167).

La razón de ser de un sistema así, continúa Watson, “es aprender métodos generales y particulares mediante los cuales podemos controlar la conducta”. “Si la psicología siguiera este plan que estamos proponiendo, nuestros datos podrían ser utilizados por el educador, médico, jurista, hombre de negocios, inmediatamente después de haber sido obtenidos por el método experimental”. Watson tenía a la vista “las ramas más florecientes de la psicología”, precisamente, aquéllas que se habían separado de la introspección, como eran la “educación experimental, la psicología de las drogas, la psi-

cología jurídica, la de la publicidad, los tests y la psicopatología” (p. 169). Se ha de advertir que Watson consideraba estos campos como verdaderamente científicos por cuanto pretenden llegar a generalizaciones amplias que permitan el control de la conducta humana, de manera que pueden ser útiles a quienes trabajen en los contextos prácticos, sin que sea el psicólogo el aplicador directo. Así pues, no se trataría propiamente de psicología aplicada, sino de psicología experimental comprometida con problemas prácticos. Un psicólogo ‘puro’ (hoy ‘básico’) ajeno a los problemas planteados en el ámbito profesional, “está dando señales”, dice Watson, “en primer lugar, de no haber comprendido el objetivo científico de tales problemas, y en segundo lugar, de falta de interés por una psicología enraizada en la vida humana” (pp. 169-170).

Pues bien, el éxito del conductismo promulgado por Watson vendría precisamente de este compromiso tecnológico. Un éxito social dado como profesionalización de la psicología y aún se diría popularización, y un éxito académico dado como triunfo sobre la psicología tradicional y la consiguiente implantación universitaria. Ambos aspectos (social y académico) se reducen al carácter tecnológico asociado a la psicología conductista. Por un lado, el conductismo se constituiría en la ciencia psicológica reconocida en la Universidad en virtud precisamente de su utilidad social y, por otro, adquiriría prestigio social en virtud de su carácter científico académico.

La propia obra y vida de Watson testifican esta simbiosis alimentada, en definitiva, por la condición tecnológica.

Como ya se ha señalado antes, la proclamación de 1913 se componía de críticas y de promesas, pero tenía poco efectivo que ofrecer. Watson era el Moisés de la psicología americana, como presidente de la *American Psychological Association* que había sido elegido en 1914, por lo demás el más joven de los habidos hasta entonces (con 36 años), lo que sugiere el reconocimiento de su manifiesto del año anterior y un cambio generacional en el liderazgo de la psicología. Pero como tal Moisés no tenía mandamientos concretos de qué hacer, sino únicamente la promesa de sacar del desierto de la psicología tradicional, según la imagen de Buckley (1989, p. 86).

2b WATSON SALUDA A PAVLOV Y FREUD

Sin embargo, en 1915, al preparar el discurso presidencial de la APA, dispondría ya de trabajos propios sobre condicionamiento en la línea de los autores rusos, de los que ya tuviera noticia. De esta manera, presentaría algo *positivo* en lugar de la crítica habitual. Este discurso, que aparecería publicado al año siguiente (Watson, 1916a), se titulaba ‘The place of the conditioned reflex in psychology’.

Del condicionamiento le interesó el método, principalmente el seguido por Bechterev (por ser más adecuado a la experimentación con humanos) pero después adoptaría el de Pavlov. En cambio, no le interesaban sus explicaciones, que le parecían poco objetivas. El método le permitía observar y medir respuestas a estímulos presentados en diversas condiciones y, sobre todo, modificar la conducta. Con esta metodología se dedicó al estudio experimental de las emociones en niños, logrando interesar incluso a Adolf Meyer, a la sazón patriarca de la psiquiatría americana, quien le daría todas las facilidades para trabajar en la *Johns Hopkins Medical School* (al lado de la sala de obstetricia, de donde podría disponer de los sujetos" que quisiera).

Formando parte de este acercamiento entre la psiquiatría y la psicología conductista expuso su "concepto de la enfermedad mental" (Watson, 1916b). Básicamente, trataba de reformular la noción de *conflicto psíquico* en términos de conflictos entre distintos hábitos en cuanto que sistemas de respuesta o 'yoes' (*selves*) en el sentido definido por William James en sus *Principios de psicología* (adelantándose en esto a la consideración freudiana). Por su parte, los *síntomas* serían conductas inadaptativas adquiridas por condicionamiento. Condicionamiento que podría darse en la infancia y todavía influir en la vida adulta. De esta manera se entenderán tanto los trastornos motores y las reacciones emocionales como los *síntomas mentales*. Los síntomas mentales serían *hábitos lingüísticos* superfluos (alteraciones de pensamiento), igualmente dependientes de estímulos condicionados que, por lo general, se habrían dado en la infancia en concurrencia con situaciones de cierta *índole sexual*.

Así pues, Watson sintonizaba con la teoría freudiana (de la que durante años ha sido asiduo estudioso, según dice), y daba cuenta de ella en términos más científicos (sencillos y de sentido común, como también diría). Hay que reconocer, en efecto, que Watson tenía gran respeto por el psicoanálisis (en realidad quizá más por Freud que por los psicoanalistas). Según parece (por sus propias declaraciones) se interesó en el psicoanálisis, inicialmente, por motivos tan freudianos como una crisis de angustia y *problemas de alcoba* pero, después, el interés venía por la cuestión de hacerse cargo de la psicopatología dentro de su sistema conductista, sin que faltaran razones estratégicas relativas a vincularse con un movimiento psiquiátrico emergente cuando la psicología trataba de consolidarse profesionalmente. En este sentido, los psiquiatras consideraban que los watsonianos eran más aptos para la clínica (por conjuntar el rigor experimental con la etiología ambientalista) que los psicólogos clínicos propiamente, cuya oposición frontal al psicoanálisis daría lugar en buena medida a que la psicoterapia quedara excluida de las competencias de la psicología (O'Donnell, 1985, pp. 235-236).

Aunque sólo fuera por esto Watson parecía tener más perspectiva histórica que sus colegas. Con todo, hay que decir que sus intereses en el psicoanálisis eran genuinos dentro, obviamente, de su planteamiento conductista. Así, se puede considerar que Watson supusiera el primer intento de reformulación del psicoanálisis en términos del aprendizaje, incluyendo la noción de *inconsciente* que le prestaría especial atención. Por otro lado, organizó un curso en 1926 sobre *Conductismo y Psicoanálisis* en la *New School for Social Research of New York* (donde fuera contratado en 1922 tras ser expulsado de la *Johns Hopkins University*), y recomendó una educación infantil con una cierta inspiración freudiana. En verdad, no faltan textos watsonianos inmisericordes contra el psicoanálisis, sobre todo, en su última época, pero el fondo es de respeto y de auténtico interés. Aún así, conductismo y psicoanálisis tendrían aspectos incomensurables (Gondra, 1985).

Como quiera que sea, Watson no se conformaba con una reformulación de los supuestos psicoanalíticos sino que, antes bien, estaba empeñado en un programa de investigación experimental de las emociones. Por decirlo así, lo suyo no era un psico-análisis, sino un *análisis experimental de la conducta*. En concreto, trataba de determinar la *dotación instintiva* y de investigar la *formación de hábitos* emocionales. Las respuestas instintivas básicas serían el miedo, la ira y el amor (con sus propios estímulos desencadenantes). Por su parte, los hábitos emocionales se formarían mediante condicionamiento, donde los estímulos naturales de aquéllas emociones se vincularían a otros nuevos y así sucesivamente según una suerte de *transferencias y desplazamientos*. (La noción freudiana de *formación del síntoma* se reconstruiría como formación de hábitos en este sentido watsoniano). Una revisión bien documentada de la evolución de las emociones en la obra de Watson se encontrará en Tortosa y Mayor (1992).

2c TERAPIA DE CONDUCTA AVANT LA LETTRE

La cuestión es que Watson trataba de construir experimentalmente las respuestas emocionales y de extinguirlas después. En este contexto aparece el célebre caso del 'pequeño Albert' (Watson y Rayner, 1920), comparable en *fama* y en significación *doctrinal* al 'pequeño Hans' del psicoanálisis (Freud, 1909). Y el 'pequeño Peter'.

2c1 EL 'PEQUEÑO ALBERT'

El experimento de Watson y Rayner se proponía mostrar tres cosas: el *condicionamiento* del miedo a un animal (ante el que no se presentaba tal respuesta) que aparecía a la vez que un ruido estridente (que sí lo provocaba), la

transferencia del miedo así condicionado a otros animales y objetos inanimados, y su *persistencia* a lo largo del tiempo.

El sujeto fue un niño de unos nueve meses llamado Albert, sano y sin reacciones emocionales a animales (tales como ratas, conejos y perros) ni a objetos como un paquete de algodón blanco, máscaras y papeles ardiendo. Mostraba miedo, como era de esperar, ante el ruido repentino de un martillazo sobre una larga barra de acero. Primero, condicionaron miedo a una rata blanca "mientras Albert tocaba el animal". Tras siete correlaciones de la rata con el ruido (en dos sesiones con el intervalo de una semana) Albert reaccionó llorando y evitando la rata aunque el ruido ya no se presentara. Cinco días después presentaron la rata *junto con* un conejo, un perro, tacos de madera, un paquete de algodón blanco, un abrigo de piel de foca, una máscara y la 'cabeza de Watson' de manera que el niño pudiera tocar el pelo. Albert mostró fuertes respuestas de miedo además de a la rata, al conejo, al perro y al abrigo. La transferencia o generalización a ciertos estímulos se había mostrado. (A los cinco días hicieron un ensayo más de condicionamiento a la rata, al conejo y al perro; sin embargo, cuando comprobaron sus efectos en una sala diferente, Albert mostró una "pequeña reacción" a los animales, por lo que intentarían *refrescar* el condicionamiento a la rata con nuevos ensayos, si no fuera que el perro alterara el experimento con sus ladridos). La persistencia se comprobaría a los treinta y un días sin ningún ensayo ni reexposición por el medio. Albert mostró entonces miedo al tocar la máscara, el abrigo, la rata, el conejo y el perro, pero al mismo tiempo fue indeciso (entre retirada y manipulación) respecto del abrigo y el conejo, que terminaría cogiéndolo. Después de estas últimas pruebas Albert fue retirado del Hospital. De todos modos, Watson y Rayner dejarían planteado cómo extinguirían el miedo de tener oportunidad (si bien según parece ya sabían de antemano que no dispondrían de Albert por más tiempo). La oportunidad vendría más adelante con otros casos.

Pues bien, a pesar de algunas inconsistencias del experimento, el 'caso Albert' se hizo legendario en la historia de la psicología y, en particular, en la terapia de conducta. Entre esas inconsistencias se señalarían el miedo a la máscara en el seguimiento cuando simplemente había tenido una respuesta "negativa" después del procedimiento de generalización al igual que ante la "cabeza de Watson" que no figura, sin embargo, en las reacciones persistentes y, sobre todo, la familiaridad final con el conejo (que no era de esperar). Asimismo, habría que recordar que el experimento no fué replicado en los intentos hechos en la década de los treinta. Por otro lado, tampoco se podría decir que el procedimiento de Watson y Rayner fuera exactamente una aplicación de condicionamiento clásico. Como ha hecho observar Kazdin (1978/1983, p. 115, nota 4), la presentación del estímulo incondicionado

(ruido) *seguía al intento* de Albert de coger o tocar la rata, de modo que el EI era contingente a la respuesta, lo que se ajusta más a un paradigma de castigo según el condicionamiento operante que al condicionamiento clásico. Por lo demás, el experimento muestra que el miedo se puede adquirir por condicionamiento pero, en realidad, los miedos neuróticos raramente se desarrollan de forma tan protocolaria.

Con todo, el 'caso Albert' llegaría a ser legendario. Como muestra Harris (1979), el experimento se ha transmitido con errores acumulativos que tienden a magnificar su significación y a avenirse con los nuevos descubrimientos sobre condicionamiento emocional, siendo según este autor un ejemplo del afán por mostrar un sentido de continuidad en la historia de la psicología y de establecer una tradición que sean atractivas para los estudiantes. Pero el experimento no daría para tanto.

Visto retrospectivamente quizá sea así, pero como cuestión de hecho el caso Albert impresionó en su día como una prueba de que el punto de vista conductista estaba en el buen camino. Se habría mostrado cómo se adquieren los miedos y quedaba apuntado cómo poder controlarlos. En realidad, el interés de Watson era el *control de la conducta* en sus contextos prácticos, en este caso de la conducta emocional por lo que tuviera de importancia en el ámbito clínico de la "enfermedad mental" y en el educativo cara a unas prácticas que evitaran el desarrollo del miedo y demás *debilidades* emocionales.

Finalmente, es interesante aprovechar un comentario irónico que hacen Watson y Rayner acerca del miedo de Albert de esta manera adquirido, en el supuesto de que fuera más adelante interpretado por un psicoanalista que desconociera esta historia. Este comentario bien puede representar las diferencias entre una explicación constructivista *experimental* y una explicación constructivista *teoreticista*. "Si dentro de veinte años", escriben Watson y Rayner, "un freudiano analizara el miedo de Albert a un abrigo de piel (supuesto que acudiera entonces a un psicoanalista), lo que este freudiano haría probablemente (a menos que la teoría psicoanalítica haya cambiado en aquella época) sería analizar la narración de un sueño y la recomposición a que diera lugar descubriría que Albert, a la edad de tres años, intentó jugar con el vello púbico de su madre, conducta por la que sería reprendido severamente. (Desde luego, no hay razón para negar que esto es lo que podría haber condicionado a Albert en otro caso distinto). Si el psicoanalista hubiera preparado suficientemente a Albert para aceptar su sueño cuando lo utilice como explicación de sus tendencias evitativas, y si tiene la autoridad y personalidad necesarias para imponerle esta explicación, Albert puede quedarse completamente convencido de que el sueño es un indicador cierto de las condiciones que originaran su miedo". (Watson y Rayner, 1920, p. 14). Importa reparar que el *carácter narrativo* de la explicación psicoanalítica en-

cubre la *historia verdadera* pero, al mismo tiempo, se ofrece como una *verdadera historia*, de manera que resulta aceptable para el paciente. Para el paciente va a ser *su* verdadera historia y, como tal, suficientemente *efectiva* para alimentar una atención clínica en esos *términos* (que no tiene por qué no resultar complaciente).

2c2 LOS CONFLICTOS DE WATSON

Dicho anecdóticamente, a raíz del trabajo en este experimento con su alumna Rosalie Rayner, Watson *perdió* su propio control emocional y aunque se había separado, por fin, de su esposa *persistía* sin embargo en su amor por Rosalie (no en vano el amor era uno de los tres *instintos básicos* watsonianos), de manera que las autoridades académicas no tuvieron más remedio que expulsarle de la Universidad, (Buckley, 1989, cap. 7; Cohen, 1979, cap. 6). Las mismas autoridades que lo habían contratado precisamente por representar la renovación de la psicología que convenía a la modernización de la sociedad americana. Como podría haber dicho Watson, en las autoridades figuraban dos sistemas de respuestas, el *victoriano* relativo a la moral pública y el *moderno* en lo tocante a la tecnología. Ante tal *conflicto*, podría decir ahora el Watson *freudiano*, se imponía todavía el *hábito antiguo* que, según parece, termina por imponer su *retorno*. Este episodio biográfico no dejaría de verse como una señal de las dificultades que tendría una psicología desde el punto de vista conductista para implantarse socialmente, por cuanto que si bien su ambientalismo se avenga en teoría con una sociedad en cambio que necesita soluciones prácticas, en verdad, esa misma sociedad no está tan dispuesta a cambiar sus convenciones aunque fuera para solucionar ciertos problemas. (Cabe presentar este episodio biográfico como una tal señal, habida cuenta que la psicología watsoniana iría todavía más lejos en la reforma de los usos de la familia que sus deslizamientos privados respecto del orden convencional). La *dificultad del psicoanálisis* que advirtiera Freud (1917) es la misma que encuentra el conductismo. (Según se ve, la sociedad lo que quiere son *soluciones cognoscitivas*).

Watson fue expulsado, en efecto, pero no tuvo dificultades personales para *empezar de nuevo* pues, por un lado, contaba con su reputación precisamente como fundador del conductismo, el cual ya tenía su *prestigio* social más allá de la universidad y de la clínica y, por otro, no se dejaría de reconocer que entre sus *hábitos* figuraba el sentido práctico correspondiente a su punto de vista conductista. En todo caso, permítase ofrecer como metáfora del éxito de la psicología conductista el propio éxito profesional de Watson. El éxito que Watson tendría como *psicólogo conductista de la publicidad*. Es-

to se verá después. Antes es necesario presentar aún su continuación como supervisor de la experimentación sobre condicionamiento emocional.

2c3 EL 'PEQUEÑO PETER'

En este sentido, habría que referirse especialmente a Mary Cover Jones, psicóloga recién graduada y amiga de Rosalie, a quien Watson persuadiera de continuar con la investigación siendo él supervisor.

De lo que se trataba ahora era de probar técnicas para la eliminación de los miedos en niños. En primer lugar, Jones (1924), seleccionó niños entre tres meses y siete años que presentaran respuestas de miedo. Para ello, observó las reacciones de niños institucionalizados ante diferentes situaciones tales como, por ejemplo, quedar solos, la obscuridad, estar con otros niños que mostraran miedo, ciertos animales y ruidos fuertes.

En segundo lugar, utilizó diversas técnicas para extinguir los miedos, en concreto, las siete que sugirieran Watson y Rayner a propósito de Albert, a saber. La *deshabitación*, consistente en dejar pasar varias semanas e incluso meses sin exposiciones. Este método fue muy poco efectivo. El *halago verbal*, engatusando al niño con historias favorables acerca de aquello que teme. La verdad es que las verbalizaciones de este tipo aún cuando las dijera el propio niño no reducían su miedo en las situaciones reales. La *adaptación negativa*, en realidad, la presentación de las cosas temidas, de acuerdo con la noción común de que la 'familiaridad produce indiferencia'. Sin embargo sus resultados no fueron consistentes. El *castigo social*, una especie de ridículo por tener miedo en presencia de otros niños que hacían bromas de ello. Ningún resultado. La *distracción*, llamándole la atención al niño con algo mientras estaba en presencia de la cosa temida. Así se reducía el miedo temporalmente, pero no de forma duradera. El *condicionamiento directo*, una forma de distracción en la que se creaba una respuesta incompatible con el miedo (y no meramente un cambio de atención). En concreto, consistía en comer (con 'buen apetito') en presencia de la cosa temida, de manera que la iban acercando poco a poco en la medida en que no interrumpiera la comida hasta que el niño llegara a tocarla. De lo que se trataba, según dice Jones, era de transformar el objeto temido en una fuente de respuesta positiva, esto es, de sustituir la función de estímulo fóbica por una atractiva. Naturalmente, como reconoce la autora, es un procedimiento delicado puesto que hay que cuidar que el miedo no se transfiera al estímulo en principio atractivo (en este caso la comida). Esta técnica se ha mostrado efectiva. La séptima técnica fue la *imitación social*. El niño que temía una cosa participaba con niños que jugaban y se acercaban sin miedo a ella. De esta manera se reducía el miedo (así como también se podría adquirir). La conclusión de Jones fue que

solamente el condicionamiento directo y la imitación social producían “éxito completo”.

La aplicación de estas dos técnicas la presenta Jones en el mismo año de 1924, en un informe de caso relativo a un niño de 34 meses, llamado ‘caso Peter’, (Apud. Kazdin, 1978, pp. 116-117). Peter presentaba varios miedos, entre ellos a las ratas, los conejos, los abrigos de piel, la lana y el algodón (pero no a juguetes). Se eligió el conejo como objeto de tratamiento, por ser el más temido. Parece enteramente que se tratara de Albert dos años después. Pues bien, el tratamiento seguido por Jones muestra precisamente la utilidad de la imitación social y del condicionamiento directo. De primeras utiliza la imitación. Todos los días Peter jugaba en el laboratorio con tres niños que no tenían miedo al conejo. El juego consistía en que Peter se acercara al animal poco a poco manteniéndose las distancias de seguridad en cada momento, de forma que llegó a jugar con el conejo (tras diecisiete situaciones de acercamiento, tal era de minucioso el procedimiento). El caso es que después de dos meses que el niño estuvo enfermo, a la vuelta el miedo había empeorado, según parece, por el encuentro con un perro que le asustó. Entonces viene una segunda parte del tratamiento, ahora consistente en el (des)condicionamiento. A Peter se le daba su comida preferida en presencia del conejo de modo que se lo iban acercando poco a poco en la medida en que no interfería con el apetito. A veces se incluía el juego con otros niños que no tenían miedo. De esta manera, mediante la presencia de un estímulo agradable como era la comida, se eliminaba el miedo poco a poco, apareciendo gradualmente en su lugar una respuesta positiva. Al final, Peter no sólo no tenía miedo al animal sino que le resultaba grata su presencia. Así mismo, se comprobó que había desaparecido el miedo a las otras cosas.

Mientras que el ‘caso Albert’ mostraba el condicionamiento del miedo, el ‘caso Peter’ muestra la eficacia de técnicas de descondicionamiento. Inconsistencias y reparos metodológicos aparte, “podemos decir que el trabajo de Watson, Rayner y Jones ha ejercido una influencia decisiva en el desarrollo de la modificación de conducta”. (Kazdin, 1978, p. 118).

2d EDUCACIÓN POUR HOMMES”

Hay que decir que la misma lógica en virtud de la que se controlaban experimentalmente las emociones servía recomendaciones educativas cara a reducir el *excesivo* condicionamiento. Watson, como Freud, consideraba que la *personalidad se condicionaba* en los primeros años de vida. A los pocos años el niño ya ha aprendido miles de respuestas que estarán presentes en adelante. Se aprenden sobre todo de los padres que con la mejor voluntad no dejan, sin embargo, de recrear en los hijos su propia imagen y conflictos, de manera

que llegan a adultos con *fijaciones infantiles*. Estas fijaciones no son otras que el desvalimiento que impide enfrentarse a la vida, el 'hábito del nido' consistente en el apego a la madre y, en general, los sentimientos hacia la figura materna llamados 'amor a la madre'. "El hecho que este amor a la madre", dice Watson, "sea responsable de gran número de divorcios, de un número todavía mayor de matrimonios desgraciados, de la incapacidad laboral, dependencia e invalidismo no bastará para impedir que las madres sigan mimando a sus hijos". (Apud. Gondra, 1985, p. 557). En definitiva, los males de la vida adulta serían consecuencia de las prácticas educativas infantiles. Prácticas educativas vistas como erróneas desde el condicionamiento, omnipresente en la vía cotidiana, de manera que continuamente se están dando aprendizajes (de ahí su importancia), desde el cual se sugeriría a su vez el remedio. El remedio estaría en reducir las prácticas que conlleven condicionamientos emocionales, en particular las muestras afectivas que están en el origen de todas esas *fijaciones maternas*. Watson abogaría por una mayor separación de la madre respecto de sus hijos y un trato al niño más como a personas que como a *perritos* (que diría Watson), permitiéndoles a su vez que ellos se comporten así con los demás. No se dejaría de ver aquí en el fondo la figura del *complejo de edipo* reofrecida de forma sencilla y práctica (Cfr. Gondra, 1985). Como quiera que sea, se habría de *conducir* al niño a una vida adulta proyectada a un mundo competitivo, por decirlo así, se trataría de una educación *pour hommes*, para los hombres de la ciudad moderna.

La cuestión es que las recomendaciones watsonianas supondrían una drástica reforma en las prácticas convencionales. Como mínimo supusieron una dura crítica a la educación materna de su época. Y el caso es que Watson estaba avalado por sus estudios experimentales del condicionamiento infantil, por decirlo así, por la *psicología científica*, esto es, el conductismo. Por lo demás, estas propuestas se avenían seguramente con el cambio social que interesaba entonces en función de una vida urbana que requería *hombres* fuertes, emprendedores e independientes. Si se abandonan las *infantilidades* en la educación y se adoptan los criterios científicos se podría conseguir de los niños que fueran cualquier cosa. Recuérdese la célebre cita (por hiperbólica) tantas veces repetida en la que Watson decía: "Dadnos una docena de niños sanos, bien formados y un mundo apropiado para criarlos, y garantizamos convertir a cualquiera de ellos, tomado al azar, en determinado especialista: médico, abogado, artista, jefe de comercio, pordiosero o ladrón, no importa los talentos, inclinaciones, tendencias, habilidades, vocaciones y raza de sus ascendientes". Lo confesamos, rebasamos lo hasta hoy establecido por nuestras experiencias, pero también lo han hecho así durante miles de años los defensores de la parte contraria. Por supuesto, al efectuarse este experimento, deberíamos ser nosotros quienes habríamos de especificar la for-

ma de criarse a los niños y el tipo de mundo en el cual habitarían". (Watson, 1924-1930, pp. 108-109). Naturalmente, la exageración no está *más que* en las condiciones de partida que, por lo demás, no son propiamente psicológicas.

Diciendo éstas, y otras muchas cosas, Watson tuvo gran éxito en los años veinte, fuera de la universidad formando ya parte de la *New School*, como lo testimonian su gran audiencia en conferencias y charlas radiofónicas sobre los problemas y remedios de la educación, recogidas en parte en sus libros *El conductismo*, de 1924, y *Psychological care of infant and child*, de 1928 (con R. Rayner, para entonces ya R. R. Watson), ellos mismos también éxitos editoriales, así como numerosas publicaciones en *Magazines* (que ya no en *Journals*).

El punto de vista conductista tenía éxito social, pero no quiere decir necesariamente que la sociedad lo asumiera. Un renovado sistema *individualista* de respuestas, pero sin dejar los *hábitos de familia*, tales parecían ser los condicionantes, más potentes que la doctrina del condicionamiento. Todo *por* el individuo, pero *no sin* la familia.

2e LA PUBLICIDAD EN SOI MÊME

Cuando Watson se tuvo que convertir a la publicidad, en realidad, no se salía del campo de la educación. Ni se alejaba tampoco de las emociones. De lo que se trataba ahora es de *educar los hábitos de compra* de la gente. La *J. Walter Thompson Company*, la agencia de publicidad que lo contrató, pretendía ser una especie de 'university of advertising', siendo Watson uno de los mejores *fichajes* que cabía hacer. La publicidad utilizaría las técnicas conductistas, pero representaba a su vez un campo muy adecuado para su propia confirmación.

Quizá este aspecto de la vida y obra de Watson no había sido justamente alineado en el curso natural del conductismo hasta que Buckley (1982, 1989, cap. 8) ha recuperado su interés en este sentido. (Ver también Cohen, 1979, cap. 7).

Watson trabajó primero como vendedor de calle (en realidad por los caminos fangosos de los estados sureños), y después como dependiente de los almacenes *Macy's* de Nueva York. Así, se preparó en lo que llamaría "un programa de la vida para el trabajo experimental en publicidad". El crecimiento de la curva de ventas de un nuevo producto se le presentaba tan emocionante como la curva de aprendizaje del laboratorio. (Apud. Buckley, 1989, p. 136).

Como había aprendido Watson, para vender no bastaba con contactar con el posible consumidor, sino que había que hacerle reaccionar. Y para

ello había que llamarle la atención con algo que suscitara miedo, ira, amor o cualquier otro afecto o necesidad. En definitiva, estaba de nuevo en presencia de las emociones. La persuasión comercial pasaba por el movimiento emocional.

Por lo demás, ya se estaba en una época del consumo en que la focalización había cambiado del producto al deseo. Las ventas se aseguran en la medida en que se garantice la insatisfacción con lo que ya se ha comprado. Y eso lo hace el atractivo con que se presenten los nuevos productos. Por si hiciera falta demostrar que la clave estaba en el deseo y no en el producto, Watson comprobó mediante un cuidadoso experimento que el fumador en realidad no distingue su marca preferida. (Buckley, 1989, p. 141).

Funcionando así las cosas, Watson empleó diversas técnicas que en la actualidad son rutinarias. Una de ellas fue el *testimonio* por parte de alguien que presente con autoridad un nuevo producto, ciertamente, una técnica ya usada antes, pero cuando la empleó la agencia *J. Walter Thompson* con el diseño de Watson renovó sus prestigio publicitario. Así, por ejemplo, Watson dispuso del testimonio publicitario de la Reina María de Rumania (entre otras celebridades) para que el público viera las cualidades cosméticas de la crema *Ponds*. El propio Watson prestó su testimonio como criterio experto para presentar radiofónicamente y en medios gráficos, por ejemplo, los efectos beneficiosos del café como estimulante de la 'eficacia mental'. Así mismo, habló con autoridad acerca de la conveniencia de la estimulación salival para facilitar la digestión. De manera que los oyentes interesados en la información adicional que se les ofrecía recibirían propaganda del *dentífrico apropiado*. El supuesto de los testimonios es que ligan el producto con el deseo de emular figuras prestigiosas y de conformarse a la opinión de gente famosa.

En relación con el criterio de autoridad está el poder de los *slogans*. Por supuesto, Watson sabía que las palabras son "poderosos estímulos, susceptibles de inducir a la acción". Sobre todo, cuando constituyen máximas pues "cuán poderosamente sirven estas cortantes y secas fórmulas para moldear las *propias reacciones*. Esto es particularmente cierto cuando estas fórmulas las transmiten personas investidas de autoridad". (Watson, 1924-1930, p. 59).

Otra técnica empleada por Watson se podría denominar '*transferencia de estímulo*'. En un caso se trataba de transferir el *atractivo sexual* de una mujer a determinada marca dentífrica. La mujer estaba fumando y eso parecía un acto de independencia llevado con elegancia, autocomplacencia, y seducción. Se la animaba a fumar tanto como usara regularmente la pasta *Pebeco*. Así que, sutilmente se sugería que el tabaco podía disminuir el atractivo y, entonces, el dentífrico salvaría de esto y permitiría seguir con el porte seductor de la usuaria. No se vendía el dentífrico por higiene sino por atrac-

tivo sexual. Algo rutinario se presentaba erotizado. Pavlov y Freud aparecían juntos de nuevo.

Otra técnica consistía en crear duda, por no decir cierto miedo, en las mujeres que esperaban su primer hijo o lo habían tenido recientemente acerca de su capacidad para llevar los cuidados higiénicos. De lo que se trataba era de poner en entredicho los usos tradicionales como se venían haciendo desde siempre y así preocupar a la madre, y ofrecer entonces los polvos talco *Johnson & Johnson*, que venían asociados con pureza, limpieza, desinfección, y la deseabilidad de ser moderna. No faltaron tampoco testimonios expertos por parte de médicos conocidos. Se trataba nada menos que de sustituir unas prácticas maternas bien tradicionales por otras modernas fundadas en criterios científicos. La sabiduría tradicional cedería ante el saber científico. O, más sencillamente, las formas anticuadas dejan paso a la moda. En realidad, la publicidad convierte los modos habituales en pasados de moda. La autoridad del mercado se impone a la autoridad de la familia, tal es el nuevo poder al que sirve la publicidad, esto es, la psicología de la publicidad.

Watson introdujo también disposiciones ambientales que inducen a la compra de productos que, incluso, ni se tenía previa necesidad de ellos, (Cohen, 1979, p. 176). Watson había observado cuando trabajaba de dependiente en Macy's que ciertos productos se venderían mejor si se encontraran cerca de la salida junto a la caja registradora. En particular, productos por los que no se suele ir expresamente a un gran almacén, tales como golosinas, pilas, revistas (y hoy día preservativos). De manera que si estas cosas se *encontraran* de frente y a mano más probablemente saltarían a la vista y se cogrían, esto es, se necesitaran. Por el contrario, las cosas que se van a buscar tales como, por ejemplo, comestibles de primera necesidad, no necesitan estar tan expuestas. Por el contrario, si estas cosas estuvieran en el fondo del almacén la gente tendría que *exponerse* a otros productos que ciertamente no busca, sino que acaso encuentra, es decir, productos que son ellos los que buscan" al consumidor, con la sutileza de que es él quien se acerca *libremente*. Ese es un diseño conductista, aunque en realidad no es más que una perfección de la organización del ambiente, que ya *conduce* a hacer algo con *determinados propósitos*. Aquí el arreglo técnico lo da la observación del comportamiento de la gente en los contextos habituales y, aún se diría, el sentido común.

El punto de vista conductista de Watson conjuntaba la experimentación de laboratorio con la observación de los *experimentos sociales*, como él mismo decía. "Hasta ahora hemos hablado principalmente de métodos técnicos". Continúa Watson. "¿No podemos erigir una psicología basada en el sentido común? La contestación es afirmativa, si observamos a la gente de

un modo sistemático y durante un periodo de tiempo lo bastante largo. En efecto, cada ser humano, haya o no estudiado esta ciencia, posee considerables nociones de psicología. ¿Qué sería de nosotros si en nuestra vida social no nos fuera dable pronosticar las reacciones con cierta seguridad y prever el posible efecto de los estímulos? Cuanto mayor cantidad de observaciones se realizan sobre los demás, tanto mejor psicólogo se vuelve uno, tanto mejor puede uno alternar con el prójimo. Para aprender psicología práctica, tampoco necesitamos convertirnos en estudiosos de las respuestas condicionadas, por útil que sea este estudio". (Watson, 1924-1930, p. 57).

Los intereses de Watson en los negocios no se agotan en la publicidad. Estaba interesado igualmente en el rendimiento laboral y la adecuación profesional, para lo que se serviría de los tests, de la observación y del entrenamiento en competencias. Con buen criterio Goldstein y Krasner (1987/1991) inician su "historia de la psicología aplicada" con una breve pero sabrosa biografía de Watson. Efectivamente, el punto de vista conductista ha de figurar en *los principios* de la psicología aplicada.

3. EL CONDUCTISMO COMO PUBLICIDAD

Watson dentro de la Psicología tuvo el éxito de ser elegido en 1914 Presidente de la *American Psychological Association* y dentro de la Industria tuvo el mérito de llegar a ser Vice-presidente de la *J. Walter Thompson Company*. En este sentido, se diría que el conductismo tuvo el mérito de servir al éxito de la publicidad. No obstante, visto lo visto, cabría preguntarse en qué medida el *conductismo watsoniano* fuera él mismo un sistema de publicidad.

Se sugiere con esto que la proclamación del conductismo viniera dada, con más o menos *conciencia* por parte de Watson, como una forma apropiada de presentación social, dígase, como la estrategia propagandística que convendría a la *modernización* de la psicología, como también dan a entender Buckley (1989, p. 149) y O'Donnell (1985, pp. 207-208).

Ahora bien, esta sugerencia no se hace porque Watson reconociera *en realidad* los *procesos mentales* (precisamente donde Watson fuera radicalmente conductista era *en la práctica*), sino porque el conductismo-como-discurso fuera la forma de hablar más im-pregnante, valga decir, la imagen más efectista. De otra manera dicho, el discurso watsoniano formaba parte de "la batalla del conductismo", por aludir al célebre debate Watson-McDougall.

El asunto de los *procesos mentales* y de la conciencia no es cuestión de admitirlos o no, sino del tratamiento que se les dé, y en esto, entonces, uno puede ser mentalista (cuando *se admiten* tras un trámite metodológico) o conductista cuando *se cuenta con ello* en el ejercicio mismo de la conducta (y no en la *representación teórica* acerca de la *representación mental* del sujeto

en virtud de la cual se comportara). Nótese que es insidiosa la forma mentalista de hablar y, aún se diría, inevitable. Pero la cuestión no está en las palabras ('procesos cognoscitivos', 'mente', 'conciencia') sino en la lógica, y es que la forma mentalista de hablar (incluyendo las teorías formales que van de ello) es *conducta verbal* por derecho propio, esto es, por las funciones que ya cumple y no porque revele o describa una *realidad mental*. Tampoco haría falta tapizar los términos psicológicos para que se den como constructos ni operativizarlos para que sean científicos.

Desde el punto de vista de la construcción científica que se pretendía, Watson no tendría que ser menos conductista, sino más. Pero lo fue en la práctica. La cuestión sería que para ganar 'la batalla del conductismo' en el escenario de las *representaciones académicas* acaso lo práctico fuera precisamente el discurso-watsoniano. Como hoy lo es el discurso cognoscitivo. El caso es que ambas representaciones (aquella de entonces y esta actual) habrían de explicarse según las *contingencias de reforzamiento* vigentes en una y otra época.

REFERENCIAS

- Buckley, K. W. (1982). The selling of a psychologist: John Broadus Watson and the application of behavior techniques to advertising. *Journal of the History of the Behavioral Sciences*, 18, 207-221.
- Buckley, K. R. (1989). *Mechanical man. John Broadus Watson and the beginnings of behaviorism*. Nueva York: Guilford.
- Cohen, D. (1979). *J. B. Watson. The founder of behaviorism. A biography*. Londres: Routledge and Kegan Paul.
- Freud, S. (1909/1981). Análisis de la fobia de un niño de cinco años (el caso 'Juanito'). En S. Freud, *Obras completas II*, 4ª ed., (pp. 1365-1440). Madrid: Biblioteca Nueva.
- Freud, S. (1917/1986). Una dificultad del psicoanálisis. En S. Freud, *Esquema del psicoanálisis y otros escritos de doctrina psicoanalítica* (pp. 235-243). Madrid: Alianza.
- Fuentes Ortega, J. B. (1992). Conductismo radical vs. conductismo metodológico: ¿qué es lo radical del conductismo radical? En J. Gil Roales-Nieto, M. C. Luciano Soriano y M. Pérez Álvarez (Eds), *Vigencia de la obra de Skinner* (pp. 29-60). Granada: Servicio de Publicaciones de la Universidad de Granada.
- Goldstein, A. P. y Krasner, L. (1987/1991). *La psicología aplicada moderna*. Madrid: Pirámide.
- Gondra Rezola, J. M. (1985). Watson y el psicoanálisis. *Revista Española de Psicología General y Aplicada*. 535-566.
- Harris, B. (1979). Whatever happened to Little Albert? *American Psychologist*, 34, 2, 151-160.
- Jones, M. C. (1924). The elimination of childrens fears. *Journal of Experimental Psychology*, VII, 382-390.
- Kazdin, A. E. (1978/1983). *Historia de la modificación de conducta*. Bilbao. DDB.

- O'Donnell, J. M. (1985). *The origins of behaviorism. American psychology, 1870-1920*. Nueva York: New York University Press.
- Skinner, B. F. (1974/1975). *Sobre el conductismo*. Barcelona: Fontanella.
- Skinner, B. F. (1979/1980). *Autobiografía II. Cómo se forma un conductista*. Barcelona: Fontanella.
- Tortosa, F. y Mayor, L. (1992). Watson y la psicología de las emociones: evolución de una idea. *Psicothema*, 4, 1, 299-315.
- Watson, J. B. (1913). Psychology as the behaviorist views it. *Psychological Review*, XX (March), 158-177.
- Watson, J. B. (1916a). The place of the conditioned reflex in psychology. *Psychological Review*, XXVII (April), 163-174.
- Watson, J. B. (1916b). Behavior and the concept of mental disease. *Journal of Philosophy, Psychology and Scientific Methods*, XII (October), 589-596.
- Watson, J. B. (1924-1930/1972). *El conductismo*. Buenos Aires: Paidós.
- Watson, J. B. y Rayner, R. (1920). Conditioned emotional reactions. *Journal of Experimental Psychology*, III (February), 1-14.
- Watson, J. y Watson, R. R. (1928). *The psychological care of infant and Child*. Nueva York: W. W. Norton and Cia.

Resumen

Este trabajo comenta dos aspectos del *manifiesto conductista de Watson (1913)*. Por un lado, *la doctrina* del conductismo, que sería un fracaso en realidad por no haber sido suficientemente conductista. Por otro, el *punto de vista conductista*, que tendría gran éxito social, precisamente por atenerse a la conducta en su contexto. Aquí se reconocen las contribuciones de Watson al desarrollo de lo que sería la *terapia de conducta* y a la *publicidad* ya floreciente en su época (así como sus recomendaciones para la educación). Se sugiere que el conductismo tuviera su parte de *discurso propagandístico*, apropiado a aquella época (como hoy lo sería el cognoscitivismo).

Abstract

This paper comments on two aspects of the *behaviorist manifesto* by Watson (1913). On one hand, the *doctrine* of behaviorism, that according to this consideration, would be a failure because in fact it was not behaviorist enough. On the other hand, the *behaviorist point of view*, that would be a great social success, because it looked at behavior in its context. In this respect, it is recognized Watson's contribution to the development of what was to be known later as *behavior therapy*, and to the field of *advertising already* flourishing in his days, as well as his recommendations for child education. This paper suggests that behaviorism inevitably had its part of *propagandistic speech*, appropriate to its time (as cognitivism has today).