

Chóliz, M. (2002). Motivos secundarios II (conducta de ayuda y agresión. En F.Palmero, E.G: Fernández-Abascal, F. Martínez y M. Chóliz (eds.), *Psicología de la Motivación y Emoción* (pp. 253.-285). Madrid: McGrawHill

MOTIVOS SOCIALES:

Agresión y conducta de ayuda

Mariano Chóliz Montañés

Universidad de Valencia

Motivos sociales: agresión y conducta de ayuda

AGRESIVIDAD.....	4
1. Pero, ¿qué es esa cosa llamada agresividad?	4
2. ¿Y por qué tanta agresividad? ¿será que tenemos instinto asesino?	6
3. Y si no es instintiva, ¿qué es lo que facilita la agresividad en el hombre?	9
3.1. Lo que facilita la agresión.....	10
3.1.1. Variables biológicas.....	10
3.1.2. Variables cognitivas.....	11
3.1.3. Variables emocionales.....	13
3.1.4. Variables conductuales o situacionales.....	15
3.1.5. Variables personales.....	18
3.2. Y lo que la mantiene.....	19
3.2.1. Consecuencias.....	19
3.2.2. Probabilidad de éxito.....	20
4. Entonces, ¿es posible controlar la agresividad?.....	22
5. De la guerra	23
CONDUCTA DE AYUDA.....	27
1. Yo quiero ayudar	27
2. ¿De cuántas maneras se puede ayudar?	28
3. Yo te ayudo, tú me ayudas, él nos ayuda... ¿por qué?.....	29
3.1. Lo que caracteriza a la conducta de ayuda	29
4. Análisis de la conducta de ayuda	32
4.1. Variables disposicionales.....	32
4.1.1. Variables disposicionales facilitadoras.....	32
4.1.2. Variables disposicionales inhibitoras.....	34
4.2. Variables consecuentes	35
5. ¿Qué se puede hacer para que seamos más prosociales?.....	37
5.1. Modelo para el desarrollo de la prosocialidad (Roche, 1995).....	37
5.2. Programa de pensamiento prosocial (López, Garrido y Ross, 2001).....	37

Mariano Chóliz Montañés

AGRESIVIDAD

“Los hechos ocurrieron el día 2 de noviembre, cuando el automóvil conducido por T.M. realizó una maniobra brusca, que hizo que A.S., que conducía un vehículo en dirección contraria, frenara bruscamente y se saliera de la calzada al perder el control de su automóvil. Los conductores salieron de sus vehículos y se produjo una discusión sobre la culpabilidad del incidente. El enfrentamiento verbal fue subiendo de tono hasta que T.M. empujó a A.S. Inmediatamente A.S. y un acompañante que viajaba con él lo tiraron al suelo y yaciente le propinaron puñetazos y patadas en el cuerpo y en la cabeza. Huyeron cuando se acercaron otras personas, dejando a la víctima en un charco de sangre”.

“El 11 de septiembre de 2001 dos aviones se estrellaron contra las torres del World Trade Center de Nueva York, con apenas cuarenta minutos de diferencia entre ambos. Minutos más tarde los dos rascacielos se desplomaron. Murieron todos los pasajeros de los aviones y aproximadamente 2.600 personas que no pudieron escapar de los edificios.

Un mes más tarde, el ejército de Estados Unidos emprende una campaña aérea contra Afganistán, de varios meses de duración, atacando posiciones militares talibanes y supuestos terroristas, así como otras instalaciones civiles. En las primeras semanas se produjo un éxodo de centenares de miles de personas hacia las fronteras de Pakistán e Irán. No se sabe cuánta gente llegó a morir, aunque también se cuentan por miles. Muchos otros, principalmente mujeres, niños y ancianos murieron de hambre y frío a consecuencia de la devastación producida por los bombardeos de la aviación estadounidense

1. Pero, ¿qué es esa cosa llamada agresividad?

La agresión es un monstruo con muchas caras. Y los actos de violencia del hombre contra sus semejantes quizás sean las acciones que generan mayor repulsa (a veces) entre la mayoría de las personas. No obstante, se trata de un fenómeno que, a pesar de ser trágicamente frecuente llega a justificarse habitualmente de manera incomprensible.

Por agresión se suele entender de forma genérica toda acción que pretende hacer daño física, o psicológicamente a otra persona. Tradicionalmente se entiende que existen dos grandes tipos de actos agresivos, que muy sucintamente los hemos representado en los ejemplos anteriores. El primero puede definirse como un caso de “*agresión emocional*”, también denominada “*hostil*”, es decir, la conducta violenta se genera como reacción a una situación que ha producido un incremento de la ira y de la activación, en este caso presumiblemente por el susto que se llevaron los conductores. En la agresividad hostil, el ataque a otras personas no tiene otra finalidad que la de dañar al oponente.

El segundo se trata de un caso de “*agresión instrumental*”, en el que los actos de agresión no son sino un medio para conseguir otros fines. Se trata de acciones

planificadas cognitivamente y no tanto de una reacción automática ante una situación aversiva. En cualquier caso, ello no quiere decir que el sufrimiento de las víctimas sea menor en este caso, ni que su acción esté siquiera más justificada. Más bien al contrario, pueden ser más graves y suelen afectar a un mayor número de personas. En muchos casos ocurre el terrible fenómeno de que para justificar lo moralmente inadmisibile se llega a culpabilizar a las víctimas, fenómeno que analizaremos posteriormente. En los actos de agresividad instrumental el daño producido a las víctimas es un medio para conseguir otros fines, que para quienes lo ejecutan, los mandan ejecutar, o los aplauden, supuestamente son más importantes que la dignidad o la vida de otros seres humanos.

Y éste es uno de los dilemas sociomorales de la agresividad. Así, mientras que en el primer ejemplo cualquier persona que se considere con un nivel de sensibilidad medio no dejaría de sentirse perturbada por la reacción excesiva que produjo la muerte por apaleamiento del conductor, la valoración moral en el caso del atentado del 11 de septiembre y sus consecuencias posteriores suele ser diferente. Personalmente me conmueve el hecho de que un grupo de personas pueda llegar a planificar un atentado de semejante magnitud como el de las Torres Gemelas, incluyendo en dicho plan la muerte de algunos de los propios participantes. Pero me entristece profundamente el hecho de que de nuevo se planifique la muerte violenta de otras personas, en este caso afganas, en un acto de agresión instrumental cometido por gobiernos que deberían atender escrupulosamente a las normas que rigen un estado de derecho.

La agresividad conlleva siempre la intención de hacer daño, aunque puede perseguir otros fines. De cualquier manera, en ese caso la consecución de dichos objetivos pasa por la ejecución de conductas que lesionan a otras personas. En este sentido, debemos alejarnos de algunas acepciones coloquiales del término, que definen como agresividad al hecho de realizar conductas con impulsividad o, de cualquier otra forma, con mucho interés o energía. La agresividad siempre implica sufrimiento del otro, con independencia de que se produzca de una forma instrumental, o con la única finalidad de dañarle.

De igual manera, hay varios conceptos relacionados con la agresividad, alguno de los cuales merece incluso una revisión más detallada en este manual. Se trata de la ira y de la hostilidad (Fernández-Abascal, 1997). La *ira* es una experiencia emocional primaria intensa y desagradable. Aparece como reacción a eventos que nos perjudican, o producen frustración. Impulsa y facilita las acciones necesarias para reducir las condiciones que han conducido a dicho estado. Se trata de una emoción que activa al organismo, facilita y potencia el ataque, aunque debemos entender que no necesariamente provoca siempre agresión (Berkowitz, 1996).

La *hostilidad*, sin embargo, más que una emoción es una disposición cognitiva negativa, o de resentimiento hacia otras personas, o situaciones que se perciben como amenazantes. Al igual que la ira, la hostilidad facilita la ejecución de respuestas agresivas contra quienes son objeto de inquina.

Finalmente, la *agresividad* es una disposición a comportarse de forma violenta. Al igual que existen situaciones que suelen provocar agresión, se constatan

diferencias individuales en la forma de comportarse, que dependen de variables tan diversas como el consumo habitual de alcohol, u otras sustancias tóxicas, características de personalidad, o desórdenes psicopatológicos. Así pues, la agresividad es una disposición conductual que se manifiesta en acciones de confrontación que provocan daño a otras personas.

Recientemente algunos investigadores postulan que la distinción entre los dos tipos de agresividad (hostil e instrumental) no siempre es evidente y, si bien esta clasificación ha contribuido a entender mejor el fenómeno durante las primeras décadas de investigación experimental, es preciso tener en cuenta que se trata de un comportamiento más complejo que difícilmente se puede dicotomizar entre estos dos tipos de categorías sin simplificar demasiado su análisis (Bushman y Anderson, 2001).

2. ¿Y por qué tanta agresividad? ¿será que tenemos instinto asesino?

¿Qué es lo que explica el hecho de que desde los albores de la humanidad, el hombre haya demostrado una capacidad de agresión tan elevada que no sólo ha producido el exterminio de otras especies animales, sino el daño y la muerte de tantas personas?.

Los modelos teóricos explicativos de la conducta agresiva se pueden clasificar en dos tipos. Por un lado se encuentran los que consideran que la agresión es un patrón de comportamiento principalmente innato, incluso instintivo. Tanto el psicoanálisis como las explicaciones desde la etología humana entienden de ese modo la agresividad. Por otro, la psicología científica, principalmente la psicología social y experimental, así como la modificación de conducta, analizan el fenómeno de la agresión como un patrón de comportamiento que, a pesar de que pueda ser facilitado por las propias características biológicas del ser humano, se trata de un suceso en gran medida aprendido y que tanto la inducción de conductas violentas, como especialmente la intervención sobre las mismas, dependen de variables psicológicas y sociales sobre las que siempre se puede hacer algo para modificarlas.

Comportamientos agresivos pueden observarse en diferentes especies de animales. Incluso la supervivencia de algunas depende del grado de agresividad que manifiesten. Es por ello que la etología entiende este fenómeno en algunas especies de animales (también cuando generalizan sus resultados a los seres humanos) como un mecanismo innato y adaptativo (Lorenz, 1966; Eibl-Eibesfeldt, 1995).

Así considerada, la agresividad no sería sino un motivo primario y de esta forma lo entienden acercamientos como psicoanálisis o etología. No es ésta la orientación que pretendemos dar a este capítulo. Las explicaciones psicoanalíticas no han superado la corroboración experimental de sus opiniones sobre la naturaleza del comportamiento humano (Eysenck y Wilson, 1980) y por lo tanto, ni siquiera las consideraremos en este capítulo. Por otro lado, si bien la etología explica correctamente el comportamiento animal y algunos de sus conceptos pueden ser aplicables a la conducta humana, en lo que hace referencia a la agresividad, existen explicaciones alternativas, basadas en investigaciones

experimentales, que no sólo se han comprobado empíricamente, sino de las que se han derivado importantes aplicaciones prácticas para su modificación, o el control de la misma.

No obstante, por el interés académico que sigue suscitando la explicación desde la etología humana, me detendré brevemente en el relato de alguna de sus aportaciones más singulares. Para la etología la agresividad es un motivo primario en tanto en cuanto sirve para la adaptación y la supervivencia, al ser el principal mecanismo para preservar el territorio en muchos animales (Eibl-Eibesfeldt, 1995). La importancia del territorio es crucial, dado que es el espacio en el que se encuentran tanto los alimentos, como los individuos del otro sexo, que son imprescindibles para la procreación y el mantenimiento de la especie. La agresión mantiene alejados a los competidores, lo cual permite conservar los recursos en el espacio que ocupan y, al mismo tiempo, extenderse por áreas limítrofes y colonizar otros dominios.

No obstante, si la agresión se llevara hasta sus últimas consecuencias sería desadaptativa, ya que eliminaría individuos potencialmente aptos para el mantenimiento de la especie y de cualquier forma necesarios, ya que en buena lógica los individuos más jóvenes también tienen menos posibilidades de vencer en luchas con adultos, pero son los destinados a preservar la especie en el futuro. Es por ello que se han desarrollado mecanismos de apaciguamiento, que permiten que el mantenimiento de la jerarquía dentro de un grupo de animales no suponga la eliminación física de individuos que pueden llegar a ser necesarios para el mantenimiento de la propia especie.

Estos mecanismos de apaciguamiento actúan a modo de pautas fijas de acción, en las que determinadas conductas como tumbarse sobre la espalda, mostrar el cuello, etc. desencadenan una serie de reacciones reflejas en el oponente que, inevitablemente, suponen la disminución de la agresividad. Tales mecanismos de apaciguamiento aparecen principalmente en los animales que disponen de armas potentes y se presentan de forma innata, aunque hayan sido criados sin contacto con sus congéneres.

Los dos mecanismos responsables de la agresión son también los que explican la motivación según los etólogos, esto es, un estímulo específico que desencadena la secuencia de conductas y un estado de necesidad provocado por la privación, o la activación fisiológica u hormonal que impulsa a la ejecución de las mismas. Tales son los principales mecanismos de las conductas instintivas. Los centros instintivos del sistema nervioso se activarían mediante diferentes procesos y los estímulos-señal característicos de la agresividad no harían sino favorecer que se elimine la inhibición para “descargar” la energía instintiva acumulada (Lorenz, 1966)

Llegado a este punto sería importante recordar que los instintos explican mucho y predicen poco (Domjam y Burkhard, 1990) y, desde luego, no aportan ideas sobre técnicas de intervención para modificar la conducta agresiva. El hecho de que la escasez de recursos genere competencia, especialmente si éstos son necesarios para la supervivencia, es evidente. También es cierto que la agresión

puede ser un medio para conseguir dichos recursos, arrebatándoselos a otros competidores. Pero de ahí a concluir que ése es el mecanismo principal que utilizan los seres humanos de una manera innata para resolver estos conflictos es dar un salto cualitativo. De cualquier manera, y si atendemos a cuestiones biológicas, los seres humanos no estamos bien dotados para la lucha. Más bien al contrario, para conseguir nuestros fines se apela a otro tipo de argucias, como el engaño, para el que cerebralmente sí que estamos capacitados. Si nos condujéramos con los mismos razonamientos podríamos llegar a concluir que el engaño también sería una conducta innata, un motivo primario para la supervivencia y, por lo tanto un instinto. Con este discurso la lista de instintos de McDougall pronto se nos quedaría corta.

La moderna etología entiende por un patrón de conducta instintivo una conducta estereotipada, idéntica entre todos los individuos de la misma especie, que es provocada por un número determinado de estímulos también específicos y que una vez que se inicia continúa la cadena de respuestas de la que consta hasta que finaliza (Tinbergen, 1985). Teniendo en cuenta estas características, no puede entenderse que las conductas agresivas en el ser humano sean instintivas, puesto que son muy diversas las formas mediante las que se manifiesta (algunas tan dispares como dar un puñetazo, autoinmolarse, o disparar un misil), se presentan ante acontecimientos de lo más diverso (y no sólo ante determinados estímulos específicos) y presentan una intensidad extraordinariamente variable. Por último, se constatan grandes diferencias individuales en la forma de comportarnos agresivamente. Tales diferencias no deberían darse en ninguna conducta que pudiera considerarse instintiva y, de hecho, no ocurre cuando analizamos el propio comportamiento agresivo entre animales de la misma especie.

Para finalizar, podemos asumir que existe cierta tendencia a realizar actos físicamente enérgicos (en algunos casos incluso agresivos) en condiciones en las que pueda peligrar nuestra integridad, o sintamos peligro. Pero, lo que es indudable es que no se trata de un instinto en sentido estricto, por todas las características que acabamos de comentar. Puede que la frustración cuando se nos impide conseguir un objetivo deseable, que se está a punto de alcanzar, cuyo impedimento es flagrantemente injusto, que nos encoleriza y que pensamos que podemos conseguirlo mediante acciones violentas, o al menos, podemos “hacer justicia” faciliten las conductas agresivas. Pero, de cualquier manera serán conductas que hemos aprendido a realizar en condiciones que, obviamente, la facilitan.

Por lo mismo, es dudoso que la agresividad sea siquiera un mecanismo adaptativo en el ser humano. En muchos casos la cooperación, más que la confrontación, es la estrategia especialmente apropiada para resolver conflictos o amenazas. Y es muy probable que fuera precisamente la organización social del *homo sapiens*, más que su agresividad, la que permitió que no nos extinguiéramos cuando apenas éramos unas decenas de miles de individuos deambulando por la faz de la Tierra. Es la misma cooperación que posibilitaría los avances sociales y tecnológicos que nos permitirían, a la postre, sobrevivir y adaptarnos a las

exigencias del medio. En el caso del ser humano, en realidad es precisamente la conducta cooperativa, más que la agresión, la que realmente ha supuesto el principal mecanismo de adaptación.

3. Y si no es instintiva, ¿qué es lo que facilita la agresividad en el hombre?

Pese a todo lo dicho anteriormente, es evidente que los seres humanos nos comportamos de forma agresiva y que lo hacemos con indeseable frecuencia. De hecho somos el principal agresor contra muchas especies y el principal responsable de la extinción de tantas otras. Ostentamos, además, el dudoso privilegio de ser los que poseemos unos niveles de agresividad intraespecie más elevados. Porque, a pesar del hecho de que, efectivamente no somos el único animal que mata a sus semejantes, no existe parangón en todo el reino animal de seres que puedan llegar a ejercer un exterminio sistemático sobre sus congéneres, como el que ha ejercido el hombre a lo largo de la historia en tantas y tan innumerables ocasiones.

En este capítulo no pretendemos revisar las principales teorías que se han señalado sobre la agresión, que son muchas. Entendemos que cada una de ellas se centra en un aspecto concreto de la misma, que lo resuelve satisfactoriamente bien, pero que deja de lado otros factores que pueden ser de relevancia en otras circunstancias. Tampoco pretendemos elaborar un modelo general específico sobre la agresividad, como el reciente de Anderson y Bushman (2002), porque no consideramos que el análisis de la conducta agresiva deba ser cualitativamente distinto al de cualquier otra conducta importante en el ser humano. No obstante, coincidimos en gran medida en el nivel de análisis con el Modelo General de la Agresión (GAM) de estos autores, en tanto que pretende analizarla desde un marco integrador y no como una simple exposición de teorías sobre este problema.

Así pues, nuestra pretensión es la de analizar la conducta agresiva desde un *marco general del proceso motivacional* puesto que, lo que es indudable es que se trata de una conducta en la que intervienen los principales factores implicados en la motivación. Según el modelo de análisis que proponemos (Chóliz, 1996) los factores implicados pueden agruparse en las dos principales dimensiones de las que consta la motivación: *dirección* e *intensidad* de la conducta. Ambas dimensiones se reflejan en clásica función $Motivación = f(Necesidad \times Incentivo)$.

Desarrollando cada uno de los términos de esta función, podemos asumir que, a su vez, la *necesidad* depende de factores biológicos, cognitivos, situacionales, emocionales, sociales y de personalidad. Por su parte, el *incentivo* depende del valor del objetivo que se pretende y de la probabilidad subjetiva de conseguirlo.

Una vez que hemos establecido los principales componentes de la función que da cuenta del proceso motivacional, debemos operativizar la conducta que queramos analizar. Cualquier comportamiento agresivo deberíamos describirlo en sus términos propiamente conductuales. Una vez que tenemos operativizada la conducta agresiva a analizar, debemos atender a los factores que hemos indicado anteriormente, teniendo en cuenta que el valor de cada uno de ellos variará en función de la importancia que tengan variables tales como las características de la

persona a la que se arremete, el estado emocional del agresor, la probabilidad de obtener las consecuencias deseadas con el acto de agresión, etc.

3.1. Lo que facilita la agresión

No obstante, como no es nuestra pretensión en este capítulo analizar ninguna conducta agresiva en concreto, sino describir cómo entendemos que debe ser el proceso de análisis, pasamos a reseñar, siquiera someramente, las principales variables implicadas generalmente en muchas de las acciones agresivas con las que podamos encontrarnos. Cada una de éstas tendrá un valor diferente (que sería interesante ponderar) según el acto agresivo que analicemos. Así, la ingesta de alcohol, o el nivel previo de ansiedad pueden tener una importancia capital en peleas tras un incidente de tráfico, o en una reyerta callejera. Pero en el ataque contra las Torres Gemelas, o las masacres en los campos de refugiados palestinos del Líbano, son motivos sociales de poder, afiliación, intereses económicos, alteraciones de la personalidad, o ideología racista las variables que pueden explicar más apropiadamente estas acciones.

Así, las principales variables implicadas generalmente en la agresividad son las siguientes:

3.1.1. Variables biológicas.

No hay duda de que algunas variables biológicas generan un estado de necesidad que facilita la ejecución de acciones enérgicas, lo que favorece que puedan llevarse a cabo actos de agresión hostil si se presentan las circunstancias que lo propician.

Una de las estructuras cerebrales que parece que tiene una relación más directa con la agresividad es la **amígdala**. Algunos trabajos han destacado que la estimulación de la misma incrementa la violencia (Stoff y Cairns, 1986). La mayoría de estudios de neurología de la agresividad humana delimitan en las áreas profundas del lóbulo temporal las estructuras responsables de la agresividad. No obstante, las conductas agresivas que a veces aparecen al estimular dichas áreas, se presentan sólo si las condiciones ambientales son favorables al ejercicio de acciones agresivas, o si de alguna manera las inducen. Así, se ha demostrado, por ejemplo, que si se estimula la amígdala a monos que se encuentran ante otros machos dominantes, en lugar de atacar huirán.

Las hormonas masculinas, especialmente **testosterona**, son otras de las sustancias que se asume que están relacionadas con la agresión. Los machos de muchas especies de animales incrementan su agresividad con el advenimiento de la pubertad y el consiguiente incremento de hormonas masculinas, dato que incluso se ha obtenido en animales criados en cautividad y durante los periodos estacionales en los que se manifiesta un incremento en los niveles de testosterona (McKinney y Desjardins 1972). No obstante, no se trata de un hecho generalizado en el reino animal, ya que hay hembras de otros mamíferos que son mucho más agresivas que los machos e, incluso aquellas que no lo son tanto, manifiestan conductas agresivas muy elevadas durante el periodo de crianza, a pesar de que dicho estadio no se corresponda con niveles elevados de hormonas masculinas. En los seres humanos la investigación experimental todavía debe dilucidar si la

testosterona induce agresividad, o simplemente prepara para reaccionar intensamente en respuesta a la provocación (Geen, 2001). Incluso habría que comprobar si es causa o consecuencia de la agresividad, ya que hay estudios que señalan que la testosterona se incrementa después de vencer en deportes como el tenis o judo (Mazur y Lamb, 1980; Salvador, Simón, Suay y Lloréns, 1987). Cabría señalar que ninguno de los deportes mencionados debería considerarse como un acto de agresión, por enérgica que haya sido la competición. Lo que vendría a demostrarse en estos trabajos es que, efectivamente, la testosterona es una hormona que facilita la realización de acciones enérgicas, que es condición necesaria al menos para la agresión hostil. Pero para que efectivamente se lleven a cabo acciones contra otras personas a las que se pretenda hacer daño deben aparecer otros factores que quizá tengan más importancia que las hormonas sexuales (Campbell, Muncer y Odeber, 1997).

Es evidente que en muchas acciones agresivas, especialmente en lo que hace referencia a peleas y camorras, está implicado el **alcohol**. De hecho, la relación entre intoxicación alcohólica y comportamiento agresivo se ha constatado en numerosos trabajos (Bushman y Cooper, 1990). Pero no porque esta sustancia produzca agresión en sí misma. El alcohol actúa como reductor de las inhibiciones, de forma que si las lógicas restricciones sociales al uso de la violencia desaparecen al consumir alcohol, es probable que se exhiban acciones agresivas, si es que quien se encuentra en estado de embriaguez no dispone de otros recursos conductuales más apropiados para conseguir sus objetivos que darse de guantazos. El hecho de que el alcohol no obliga a acciones agresivas se demuestra no sólo por la evidencia de que la mayoría de personas no se muestran agresivas aun después de una intoxicación alcohólica. Hay muchos otros ejemplos de ello, como es el caso de que las conductas agresivas en estado de embriaguez son mucho menos frecuentes a partir de los 25 años (Cloninger, 1987).

Podemos concluir este apartado señalando que la conducta agresiva suele implicar una acción enérgica, por lo que el grado de **activación** es crucial en su ejecución. Es más, si las condiciones favorecen la conducta agresiva, o si existe probabilidad de que éstas aparezcan, los niveles elevados de *arousal* facilitan la aparición de acciones violentas. Esto es desagradablemente constatable en los actos de agresión sexual, en los que la propia activación sexual del delincuente todavía induce acciones más graves contra la víctima. De hecho, la administración de fármacos antiandrógenos, como es el caso del *acetato de ciproterona*, que inhibe la activación sexual, se ha demostrado eficaz en la reducción de actos de agresión llevados a cabo por delincuentes sexuales (Laschet y Laschet, 1971; Cooper, 1981).

3.1.2. Variables cognitivas.

La conducta agresiva se realiza con la intención de hacer daño a algo, o a alguien. La **intencionalidad** es uno de los procesos cognitivos más representativos implicados en la motivación para agredir, si bien podíamos añadir otros que la inducen o que, de alguna manera, permiten que aparezcan unas condiciones que la favorezcan. Desde la sensación de que se ha cometido una injusticia, a la atribución de cualidades negativas de la persona agredida, pasando

por la justificación de la necesidad de ejecutar acciones violentas para conseguir un fin importante, los procesos cognitivos toleran, facilitan, o inducen acciones agresivas. Los actos de agresión suelen provocar en el agredido reacciones también violentas si es que existe alguna posibilidad de reducir el ataque a que está siendo sometido, o como reacción que pretende también dañar al oponente. No obstante, el efecto de los procesos cognitivos, especialmente la intención que se atribuye a la agresión que realizan los demás contra uno mismo, llega a ser tan importante que las justificaciones razonadas de actos de agresión provocan menor agresividad en el agredido. Se da el caso de que si dicha justificación se presenta antes de agredir, todavía tiene más efecto en reducir la reacción de la víctima, que si se da después (Jonson y Rule, 1986).

Qué duda cabe de que uno de los procesos cognitivos más directamente relacionados con las acciones agresivas es la **hostilidad** (Fernández Abascal, 1997). Como hemos señalado anteriormente, se trata de una disposición cognitiva adversa, frecuentemente de resentimiento contra alguien, en la que no son ajenas reacciones emocionales de rencor o ira. La hostilidad favorece la ejecución de conductas violentas, o simplemente dificulta el componente cognitivo de la empatía, mediante el cual pudieran mitigarse aquellos actos que perjudican a otras personas. Si bien la aversión que produce una persona a otra puede tener múltiples causas y razones, cuando analizamos este fenómeno socialmente, la hostilidad que aparece ante determinados colectivos suele relacionarse con el **prejuicio** (Brown 1998). Ciertas personas reciben mayores cargas de agresividad, incluso institucional, simplemente por formar parte de un colectivo al que se le atribuyen, prejuzgadamente, cualidades indeseables que “justifican” dichas acciones violentas. No pondré ejemplos.

El que la hostilidad favorezca el que se dirijan los actos de agresión hacia las personas objeto de dicho resentimiento, no asegura que una vez consumadas las acciones violentas, vaya a reducirse por ello el rencor que se tenía hacia ellas. Más bien al contrario, incrementa todavía más la hostilidad que se tenía hacia las mismas y se refuerzan los actos de agresión por el placer al producir daño a una persona sobre la que pesaba una fuerte animadversión. Únicamente si aparecieran sentimientos de *culpa* por las acciones realizadas es cuando la hostilidad podría reducirse tras las agresiones hacia la víctima.

Pero lo que suele ocurrir es lo contrario. Y es que si la agresividad ha tenido consecuencias negativas sobre la otra persona, dicho comportamiento violento debe justificarse como una manera de disminuir la **disonancia cognitiva** entre el autoconcepto de persona decente y la comisión de actos innombrables. La forma más eficaz de disminuir la disonancia es convencerse de que el objetivo de la agresión era detestable, se merecía semejantes acciones y, por lo tanto, la agresividad no solamente no fue un acto perverso, sino que incluso estuvo justificada. Éste es el proceso que explica el tan frecuente fenómeno de **culpabilización de la víctima**, fruto de procesos cognitivos de **atribución externa** de la responsabilidad de los actos que ocurrieron. Se considera que la víctima era responsable de la situación y se merecía el acto de agresión. Esto reduce la disonancia y facilita que se le vuelva a agredir posteriormente.

El último de los procesos cognitivos que vamos a reseñar y que influye poderosamente en el desarrollo de acciones agresivas es la **comparación social**. De hecho se trata de una de las variables más destacadas en la frustración, a la que nos referiremos enseguida, y que modulan el efecto de la misma. Un buen profesor de historia que tuve en octavo de EGB nos explicaba a los sorprendidos alumnos que el momento en el que verdaderamente llegó a comprender la razón de la Revolución Francesa fue en una ocasión que visitó el Palacio de Versalles. Se quedó estupefacto del lujo y la opulencia que se derrochaba en la corte, que tan cruelmente contrastaban con la miseria de la plebe. Se trata del fenómeno conocido como *deprivación relativa* (Gurr 1970; Crosby 1976) que hace referencia al hecho de que más aversivo que la propia necesidad es el hecho de que otras personas con las que nos comparamos posean aquello de lo que nosotros carecemos, entendiéndose que las causas de dicha desigualdad son arbitrarias, o injustas. Si además existe una esperanza razonable de que mediante acciones de violencia se puede salir de la situación en la que se encuentran, la rebelión está servida. Ya en el siglo XIX el politólogo Alexis de Tocqueville señaló que: “los males que se soportan con paciencia cuando parecen inevitables, se convierten en intolerables cuando surge la idea de que se puede escapar de ellos”.

3.1.3. Variables emocionales.

Las reacciones emocionales, como los estados afectivos, influyen poderosamente sobre la conducta agresiva. Y ello tanto en la que denominamos hostil, como en la propiamente instrumental. Y es que, en la mayoría de los casos, para llevar a cabo actos de agresión deben ejecutarse acciones de forma enérgica y estar impulsados por una aversión hacia el otro, variables ambas que facilitan la ejecución de acciones agresivas. Se trata de dos de las condiciones emocionales que favorecen la agresión y que pueden caracterizarse como una fuerte aversión afectiva hacia el otro.

Uno de los modelos teóricos más conocidos de la agresividad es la hipótesis de la **frustración-agresión**, presentada inicialmente por Dollard, Doob, Miller, Mowrer y Sears en 1939 y que ha sido objeto de diversas revisiones. Se indica que la consecuencia directa de la frustración es la agresión, entendiendo por frustración la reacción emocional que se provoca al impedir (incluso físicamente) conseguir los objetivos deseados. Solamente dos años después de presentar este modelo, Miller (1941) indica que la agresión no es consecuencia necesaria de la frustración, sino que ésta favorece diferentes conductas, entre las cuales las violentas son de las más significadas. De igual manera, no es simplemente la privación, o la ausencia de recompensa lo que provoca la frustración, sino que para ello deben tenerse *expectativas* razonables de conseguir los fines que se pretenden, al tiempo que se debe *atribuir* a causas externas la dificultad para obtenerlos. Por otro lado, no es probable que se agreda si la frustración se considera legítima, si bien la arbitrariedad en sí misma puede considerarse como característica de este proceso en el sentido originario que le dieron los autores de esta hipótesis.

Para que la frustración induzca agresión de una forma más directa, se debe asumir que quien nos impide conseguir el objetivo deseado es responsable de su

comportamiento (se le atribuye *locus interno* de su conducta), lo hace de forma arbitraria (no existe justificación razonable para tamaña felonía) y, además, podía haberlo evitado si lo hubiera deseado. Todo ello hace que la conducta del otro sea considerada como un *ataque personal*, que inducirá un *estado afectivo negativo*, al tiempo que provocará una reacción de *hostilidad* hacia él, lo que favorecerá todavía más la agresión (Berkowitz, 1996). Como puede observarse, la relación entre los diferentes procesos (emocionales, cognitivos y conductuales) es tan estrecha que no podemos hacer referencia a unos sin contar con la influencia de los otros.

Una de las emociones que probablemente está más relacionada con la agresividad y que en gran medida la facilita (también en las condiciones de frustración) es la *ira*. Ante una situación amenazadora, si la reacción emocional es de miedo se favorecen las conductas de huida, mientras que si es de cólera, las reacciones más probables son de ataque (Danesh 1977). La ira, de hecho, es el factor principal que favorece que se reaccione con agresividad ante una situación que provoca frustración (Berkowitz, 1989). Y no sólo eso. Ante el sufrimiento de la víctima, los agresores reducen la intensidad de sus acciones siempre que no estén encolerizados, en cuyo caso el sufrimiento de la víctima todavía exacerba más su violencia (Baron, 1974).

La ira facilita la aparición de conductas agresivas mediante el concurso de diferentes procesos (Berkowitz, 2001; Anderson y Bushman, 2002). Sin ánimo de ser exhaustivos, podemos destacar que reduce las habituales inhibiciones que pesan sobre la agresividad, ya que interfiere con los procesos de valoración cognitiva que la controlan y la reducen en condiciones normales, al tiempo que se justifica de algún modo el comportamiento violento. Induce a focalizar la atención en los eventos que producen cólera, lo que facilita el que se reaccione rápidamente ante los estímulos que nos han enfadado previamente. Provoca sesgos cognitivos de culpabilización de la víctima y hostilidad hacia ella. La ira, por último, produce un nivel de activación elevado que facilita la ejecución de acciones enérgicas, que suele ser una de las características de los comportamientos agresivos.

Muy relacionada con las posiciones psicodinámicas y de la etología está la divulgada hipótesis (aunque carente de la necesaria evidencia experimental) de los beneficios de la *catarsis*. Es decir, el hecho de que la tensión acumulada favorezca la agresividad, de forma que cualquier otra conducta que sea capaz de "liberar" dicha tensión reducirá consecuentemente los actos agresivos. Uno de sus principales valedores fue Menninger (1948), que popularizó el término al justificar la competitividad humana como una forma de descargar la necesidad innata de agresión.

Pero muy al contrario de sus predicciones, la competitividad se ha demostrado en numerosos estudios como uno de los factores principales implicados en la génesis de hostilidad y agresividad y que llega a ser incompatible con el establecimiento de relaciones interpersonales de amistad (Sherif y Sherif, 1953). Así pues, pese a que se trata de una hipótesis muy extendida en terrenos periféricos a la psicología experimental y que de forma cíclica aparece

recurrentemente en espacios informativos y de divulgación científica, podemos aseverar que no sólo no goza de apoyo experimental suficiente, sino que, por el contrario, se ha demostrado que la observación de la violencia y otras tantas formas de “sublimación” de la agresividad mediante acciones como insultos a los árbitros, o sacudir a objetos inanimados, más que disminuir la agresividad, la incrementan (DeCharms y Wilkins, 1963). En el caso en concreto de la observación de actos agresivos, la evidencia es tan contundente como esclarecedora de que no solamente no disminuyen la tensión vicariamente, sino que la fomentan, sirven como modelo de nuevos patrones de conductas agresivas y facilitan el que este tipo de acciones se acepten como socialmente apropiadas.

Uno de los trabajos experimentales más curiosos para estudiar la catarsis lo realizó Kahn en 1966. En una serie de experimentos presentaba un cómplice molesto que interfería con el rendimiento en unas tareas de laboratorio. Posteriormente a un grupo de participantes damnificados se les permitía agredirle y mostrar su hostilidad criticándole, mientras que a otros no se les consintió ejercer agresividad contra él. Contrariamente a las hipótesis psicoanalíticas que pretendía corroborar el propio investigador, el grupo al que se le permitió expresar la ira, lejos de haber reducido su tensión y, por lo tanto, liberarse de las tendencias violentas, mostró posteriormente mayor agresividad que el grupo al que no se le permitió ejercer semejantes acciones “catárticas”. Expresar agresividad no sólo no produce inhibición de la tendencia a atacar a alguien, sino que la incrementa. Si, además la agresión se refuerza mediante aquiescencia, alabanzas sociales, obtención de beneficios, u otras contingencias diversas, podemos predecir que los más agresivos y que además tienen éxito con sus acciones, cada vez consolidarán más este patrón de comportamiento. Y esto es válido tanto para la delincuencia violenta, como para las relaciones internacionales.

Así pues, en una situación de elevada tensión y cólera, la agresividad abierta puede que tenga como consecuencia que el agresor se sienta mejor, pero en modo alguno ésta disminuye la hostilidad hacia el objetivo de nuestra agresión, tal y como hemos destacado en el apartado anterior.

Como puede constatarse de nuevo, la distinción entre procesos emocionales, cognitivos, conductuales, o biológicos de la agresión se debe plantear solamente con fines expositivos. A la hora de analizar el comportamiento agresivo muchos de ellos interactúan, de suerte que el análisis debe ser global, atendiendo a los principales factores que puedan influir en un momento determinado en la conducta agresiva.

3.1.4. Variables conductuales o situacionales.

Muchas acciones agresivas están provocadas por circunstancias externas. Se trata de **estímulos incondicionados**, o principalmente **condicionados** asociados a la agresión, así como **estímulos discriminativos** que nos informan de la conveniencia o ventaja de semejantes acciones para conseguir los objetivos deseados. Es decir, con independencia de que la agresión pueda estar planificada de antemano, o ser fruto de la hostilidad que genera una determinada persona o un grupo de ellas, las conductas agresivas se inician cuando existen las condiciones ambientales propicias para ello. Más aún, los actos de agresión

cuentan al menos con dos componentes (Berkowitz, 1971). Uno de ellos sería principalmente intencional, el interés por hacer daño a otra persona, que estaría motivado por diferentes factores, como la hostilidad, ira, o tantos otros. Pero, al mismo tiempo, los actos de agresión conllevan un componente impulsivo, en ocasiones reflejo, que es responsable de acciones que no estaban previamente planeadas y de las que no se habían analizado sus consecuencias, o simplemente se ejecutan con una intensidad que tampoco estaba prevista. ¿Nunca se ha sorprendido de haber reaccionado agresivamente sin que los motivos fueran suficientes, o ha constatado con estupefacción que una conducta moderadamente agresiva e inicialmente justificada ha devenido en acciones “subidas de tono”? Este componente impulsivo consiste en gran medida en una reacción condicionada ante estímulos asociados con agresividad.

Uno de los ejemplos donde se demuestra con mayor claridad el efecto de los estímulos condicionados es el denominado **efecto arma** (Berkowitz y LePage 1967), en el que la mera presencia de la misma, o de eventos que la señalen, favorece el que los individuos enfadados respondan con mayor agresividad, aunque no utilicen el arma como instrumento para agredir (Carlson, Marcus-Newhall y Miller 1990). Este efecto puede tener, además un componente cultural característico, dado que la mayoría de estudios experimentales (aunque no los únicos) se han realizado en Estados Unidos, país donde las armas tienen un valor del que se carece en otras sociedades, como elemento de seguridad y “defensa” ante eventuales ataques. Culturalmente significa el derecho a la autodefensa de los intereses propios, que está presente incluso en su constitución, asumiendo las competencias que el propio Estado debería ejecutar. Por ello, se trata de instrumentos cuyo objetivo es expresamente la provocación de daño a otras personas y, por lo tanto, están relacionados positivamente con las acciones agresivas. En este contexto la mera presencia de la misma induce con mayor probabilidad agresión a los demás. Debemos señalar, no obstante, un elemento sustancial en la inducción de actos de agresión favorecidos por los estímulos condicionados asociados, como es el hecho de que dicha respuesta condicionada de agresión se produce siempre que previamente hubiera un elevado grado de arousal elevado y hedónicamente negativo (Carlson, Marcus-Newhall y Miller, 1990).

Otros estímulos ambientales de muy diversa cualidad, que en general podíamos definirlos como de **provocación social** (Geen, 2001), también actúan como estímulos condicionados que favorecen las respuestas agresivas. Dentro de esta categoría podríamos destacar, desde los simples insultos, al hecho de observar escenas de violencia. De igual manera, estímulos físicos como hacinamiento, dolor o calor excesivo también actúan de elicidores de agresión (Berkowitz 1996) tanto de forma condicionada como incondicionada.

Muchas formas de comportamiento se convierten en habituales, de forma que se incrementa la probabilidad de que aparezcan en diferentes escenarios simplemente porque se han convertido en un **hábito**. Con independencia de que dichos patrones de conducta pueden mantenerse o eliminarse en función de las contingencias de reforzamiento, es bien cierto que si se dispone de semejantes

pautas de comportamiento en el repertorio conductual ello incrementa la probabilidad de que aparezcan posteriormente, si las condiciones son propicias. Una de las formas de aprendizaje mediante **moldeamiento** (o aproximaciones sucesivas) que en la actualidad está adquiriendo una importancia más que constatable son los videojuegos. Los videojuegos agresivos proporcionan un nuevo escenario donde pueden adquirirse, mediante moldeamiento (y también modelado, aunque este proceso lo veremos posteriormente), pautas de comportamiento agresivas con las que hacer frente a los problemas, al tiempo que producen familiaridad con las formas violentas de comportarse que podrán llevarse a cabo más fácilmente en el futuro, si las condiciones favorecen su ejecución (Anderson y Dill, 2000). Si bien existe abundante investigación sobre los efectos de la observación de la violencia en los medios de comunicación (especialmente en cine y televisión), se conoce muy poco todavía sobre el efecto que pueden llegar a tener los videojuegos violentos sobre la conducta agresiva. Es urgente, dada la proliferación de este tipo de diversión, llevar a cabo investigaciones experimentales, así como estudios longitudinales precisos, para evaluar el efecto de estas actividades en el desarrollo y mantenimiento de pautas de comportamientos agresivos.

Diferentes características del **contexto sociocultural** y **familiar** favorecen la incubación y manifestación de conductas agresivas, que no sólo facilitarán la violencia, sino que ésta podrá llevarse a cabo también dentro del propio contexto familiar. Las raíces de la delincuencia violenta, tanto social como doméstica (especialmente contra mujeres y niños) es un tema tan complejo que no es posible siquiera resumirlo escuetamente en este capítulo. No obstante, hay una serie de variables situacionales que facilitan la aparición de estas conductas, como son los patrones educativos inadecuados basados en la coerción y confrontación, conflictos parentales, haber sufrido violencia familiar, abuso infantil o abandono (Widom, 1989). Este patrón educativo coercitivo favorece que el niño adquiera conductas agresivas que cada vez son más intensas y generalizadas a otros contextos, como la escuela y la comunidad, apareciendo transgresiones cada vez más graves, convirtiéndose éstas en conductas claramente antisociales (Patterson, Reid y Dishion, 1992). Dado que las conductas agresivas son procedimientos coercitivos hacia los demás, que resultan eficaces en la consecución de objetivos deseados, principalmente a corto plazo, se refuerzan especialmente en los más agresivos, que son los que obtienen mayores beneficios con ellas. Ello, además, les dificulta y hasta les impide adquirir hábitos socialmente adaptativos, incluso para conseguir los mismos objetivos que pretenden con las acciones violentas, lo que hace que éstas todavía sean más difíciles de erradicar, habida cuenta que no disponen de conductas alternativas apropiadas. Así, el entrenamiento en habilidades prosociales, o al menos incompatibles con la violencia, pero eficaces para conseguir objetivos deseables, deben ser uno de los pilares en los que se asiente todo procedimiento de la conducta violenta antisocial. En este sentido, tanto los programas de rehabilitación de delinquentes, como los de prevención de la agresividad en escuelas y familias son la mejor herramienta que contamos los psicólogos para solucionar uno de los problemas sociales más graves, como es el de la delincuencia violenta (López, Garrido y Ross, 2001)

3.1.5. Variables personales.

La psicología diferencial y clínica establecen que existen variaciones individuales en la forma de comportarse que no deben ser incompatibles con los principios básicos de la conducta. Como no podía ser de otro modo, también es preciso atender a esta diversidad cuando analizamos la agresión. Algunas de las variables más representativas en el tema que nos ocupa son las diferencias que aparecen en el comportamiento agresivo en función de la edad, sexo, o características de personalidad.

Respecto al **sexo**, la realidad es tozuda en la evidencia de que los varones nos comportamos de forma más agresiva que las mujeres en proporciones que van de 5:1 a incluso 10:1, en función de la conducta que se analice y del estudio que se trate. Como hemos señalado anteriormente, es posible que las hormonas masculinas ejerzan alguna suerte de influencia, al menos en la maduración del sistema nervioso, que facilite la ejecución de conductas enérgicas. No obstante, tal y como hemos señalado cuando comentamos el papel de la testosterona, esta hormona facilita la agresión, siempre que haya posibilidades de éxito, por lo que no parece que los andrógenos en sí mismos sean los que provocan directa e indefectiblemente la agresividad. Nos parece más relevante el papel que puedan tener la educación y el aprendizaje en el desarrollo de las conductas agresivas y que comienzan desde el mismo momento del nacimiento, cuando se socializa de una forma diferente en función del sexo, al menos en lo que hace referencia a la agresión.

El papel que juegan las características de **personalidad** en la comisión de actos agresivos es confuso y, desde luego, los resultados de las diversas investigaciones realizadas no han mostrado resultados concluyentes. Se han estudiado el papel de variables como impulsividad, narcisismo, estilos de apego, o autoestima, pero en muchos casos hay serios problemas metodológicos que impiden emitir conclusiones al respecto (Geen, 2001). Quizá el trabajo más destacable sea el que llevan desarrollando Caprara y su equipo (1986, 1987, 1994) desde hace dos décadas para analizar el papel que juegan diferentes variables de personalidad en la predisposición a la comisión de actos agresivos. Según estos trabajos, las principales variables son *irritabilidad*, *susceptibilidad emocional* y *rumiación*. La irritabilidad hace referencia a la tendencia a tener arranques de ira ante provocaciones mínimas. La susceptibilidad emocional indica la predisposición a padecer sentimientos de desamparo, malestar o vulnerabilidad. Por último, la rumiación se caracteriza por la tendencia a mantener la ira durante mucho tiempo después de que la provocación haya desaparecido.

No me gustaría finalizar sin hacer una breve referencia al problema de la **psicopatía**, una alteración que facilita la realización de actos tan execrables como incomprensibles y que es responsable de acciones violentas que tan frecuentemente nos conmocionan. No vamos a entrar en cuestiones conceptuales, que todavía se están debatiendo en psicopatología y que llegan a cuestionar la propia consideración de la personalidad psicopática como categoría diagnóstica (Luengo y Carrillo, 1995). A pesar también de que la etiología de este trastorno no está suficientemente clara, las investigaciones actuales parece que conducen a

una explicación basada en una deficiencia para reducir conductas previamente reforzadas, pero que en la actualidad son desadaptativas e incluso se castigan. En dicho déficit parece que interaccionan factores conductuales y neurofisiológicos (Newman, 1987). A pesar de que todavía es necesario realizar investigaciones que clarifiquen mucho más la descripción clínica, los psicópatas se caracterizan por impulsividad, deficiencias severas en cuestiones morales, necesidad de sensaciones y, especialmente, ausencia de empatía ante hechos que en la mayoría de personas producen espanto.

3.2. Y lo que la mantiene

3.2.1. Consecuencias.

Si hay alguna conducta que tiene efectos sobre el ambiente, pero especialmente sobre los demás, ésta es la agresión. La propia reacción de quienes han sido atacados, o las consecuencias de la misma facilitarán, o reducirán la probabilidad de que la agresión se vuelva a repetir en ocasiones posteriores. En este sentido, las conductas agresivas se distinguen poco de cualquier otro tipo de comportamientos, que están gobernados por los principios del aprendizaje. Un análisis funcional debería atender a los antecedentes de la agresión (algunos de los principales ya los hemos visto en el apartado anterior) y a las consecuencias que acarrea, para especificar de qué manera las contingencias de reforzamiento pudieran estar manteniendo la conducta y establecer las acciones necesarias para reducirla.

Muchos de los actos de agresión están **reforzados positivamente**, ya que con ellos se consiguen los objetivos que se pretendían. La persona que agrede a otra para conseguir dinero, quien arremete contra un oponente como forma de conseguir el liderazgo del grupo, o el gobierno de un país que apela a la guerra como la mejor forma de hacer valer ante los demás los intereses propios, son ejemplos de cómo pueden llegar a mantenerse conductas agresivas mediante reforzamiento positivo, si con ellas consiguen los objetivos que pretendían. Dado que la agresión se caracteriza por ser expeditiva, suele ser un procedimiento eficaz para conseguir los objetivos deseados. De esta manera es probable que se mantenga en el futuro, si las circunstancias son similares, convirtiendo al agresor en alguien cada vez más agresivo (Dengerink y Covey, 1983).

Es posible fomentar la agresividad reforzando conductas que, sin ser específicamente actos de violencia real, están relacionadas con éstas. Walters y Brown (1963) demostraron hace mucho tiempo cómo el reforzamiento de *agresión simbólica* en ataques durante el juego a muñecos se generalizaba a otras situaciones e incrementaba la probabilidad de agredir realmente. Sus trabajos fueron especialmente interesantes, ya que se corroboraron los efectos característicos de *generalización* y eficacia diferencial de los *programas de reforzamiento intermitente*. Es decir, cómo el fomento de conductas relacionadas con la agresividad, a pesar de que no se traten propiamente de agresiones directas, puede facilitar que aparezcan éstas si se dan las condiciones apropiadas (gracias a la generalización) y cómo el mantenimiento de las mismas se explica según los principios del análisis conductual.

Pero el reforzamiento positivo de la conducta agresiva no se suministra únicamente en el ámbito familiar. El grupo de referencia de iguales, especialmente si son hostiles, como las bandas pandilleras, son una fuente muy importante de refuerzos positivos de la agresividad. Mediante actos violentos pueden adquirir prestigio, estatus, valor personal y conseguir otras recompensas que suministra el grupo (Giordano, Cernkovich y Pugh, 1986). Pero, además, muchas conductas agresivas se fomentan e incrementan cuando se encuentran en el grupo, ya que éste no solamente provee de refuerzos por las mismas, sino que propiamente las incita, al tiempo que proporciona seguridad, anonimato y dilución de la responsabilidad, que es como decir que mitiga los efectos del **castigo**, ya que las contingencias aversivas pierden valor y, por lo tanto, eficacia. Los actos de agresión perpetrados por parte de grupos violentos son mucho más graves que los cometidos individualmente por cada uno de sus miembros cuando actúan individualmente (Farrington, Berkowitz y West, 1982).

La agresión puede mantenerse mediante **reforzamiento negativo**, acaso de forma más consistente si cabe incluso que con refuerzo positivo, a tenor de los principios de análisis experimental de la conducta, si con las acciones violentas se favorece la evitación, o el escape de otros estímulos o condiciones generalmente indeseables. Así, se reforzarán negativamente acciones agresivas si con ellas se consigue, por ejemplo, eludir o abandonar una situación de opresión, reducir el malestar emocional producido por el odio, o el rencor que genera otra persona, etc.

En el caso típico de violencia doméstica es paradigmático el que las conductas coercitivas y agresivas se ejecuten para escapar de una situación molesta para el agresor (Patterson, 1986). Igualmente, niños victimizados pueden aprovechar alguna de las múltiples ocasiones en las que son humillados, para vengarse. En muchos casos dichos actos de contraataque son eficaces, reduciendo, o haciendo desaparecer las condiciones adversas en las que se encontraban. De esta manera, personas sumisas pueden llegar a convertirse en agresores habituales, puesto que tienen muchas oportunidades para ello. Cuanto mayor sea el éxito de sus contraataques, mayor será la agresividad que manifiesten posteriormente, de forma que víctimas inicialmente dóciles pueden llegar a adquirir patrones de comportamiento violento (Patterson, Reid y Dishion, 1992).

3.2.2. Probabilidad de éxito.

Como hemos comentado, las acciones agresivas pueden mantenerse o incrementarse según la eficacia en conseguir los objetivos que se pretendan. No obstante, las normas sociales ejercen cierto control sobre algunas conductas agresivas, castigando las acciones que se consideran inapropiadas. Es por ello que las situaciones que favorezcan la dilución de la responsabilidad, como en los casos en los que existe anonimato, o en conductas de grupo donde la responsabilidad se mitiga, o desaparece se producen más reacciones agresivas. Es lo que Zimbardo denominó **desindividuación** (Zimbardo, 1969), fenómeno tan relevante en la explicación de conductas agresivas de grupo, tales como linchamientos, delincuencia de grupos violentos, o acciones bélicas.

Una consideración más detallada merecen los llamados **guiones agresivos**. Un guión define una situación y selecciona las conductas que son más apropiadas para ella. Cuando se acepta un determinado guión y se asume un papel en el mismo, se facilitan las conductas propias de dicho rol. Y en el tema que nos ocupa, uno de los guiones más evidentes son los modelos agresivos que proponen los medios de comunicación de masas (Huesmann 1998). Así, el uso que se da frecuentemente a la violencia en cine, televisión y otros medios es ciertamente deplorable, porque suelen aparecer como oportunas pautas de comportamiento agresivo que no tienen sino efectos desoladores sobre la integridad y dignidad humana, presentando como deseables modelos de conducta que no son sino antisociales, por decirlo de forma mesurada. Lo que resulta al menos paradójico, por no decir cínico, es el hecho que se reconozca el importante papel que tiene la publicidad y la propaganda sobre el comportamiento del consumidor, o del elector, al tiempo que se duda que los mismos procedimientos de persuasión aplicados al establecimiento de modelos agresivos, tengan algún efecto sobre el espectador. Como mucho se señala que la aparición de escenas de violencia en los medios de comunicación podrían tener un efecto limitado a los niños y ciertas poblaciones de riesgo, efectos que sería posible mitigar si existiera un ambiente familiar propicio, donde se explicara lo que está bien y lo que está mal.

Cierto que un ambiente familiar donde se dialogue sobre estos temas no sólo es conveniente, sino que es necesario. Pero asumir que ello suministra una suerte de inmunidad sobre los efectos que ejercen los medios de comunicación es una conclusión aventurada. Todos sabemos que los cuerpos que aparecen comiendo yogures en la televisión no existen, pero ejercen evidente tendencia a consumir dicho derivado lácteo y pagar para conseguirlo. La presencia de violencia, al menos nos muestra modelos de conducta. Y modelos que son reforzados por su comportamiento. Desde que Albert Bandura estableciera las condiciones sobre las que funciona el condicionamiento vicario, a nadie le puede resultar ajeno el hecho de que el aprendizaje observacional ejerce una influencia más que notable sobre el comportamiento. Y no hay más que analizar la forma como se presenta la violencia en los medios de comunicación, tales como televisión, cine, u otros tecnológicamente más avanzados, para constatar que en muchas ocasiones el ejercicio de la misma es un comportamiento deseable y recompensado. No puede negarse, entonces, que se esté persuadiendo a comportarse de esta manera. Como en el caso de la guerra, lo que habrá que analizar es si los principios que justifican la presentación de la violencia (una supuesta libertad de expresión, o principalmente, de mercado) son ideológica y éticamente superiores a las consecuencias que pueden tener, en concreto la instigación a la agresión y el aprendizaje de modelos de comportamiento violento.

La evidencia de la relación causal entre la observación de la violencia en televisión y la conducta agresiva es abrumadora. Evidentemente que este efecto no se produce en todas las personas por igual, ni solamente en niños, sino que es especialmente notorio en individuos que pueden catalogarse previamente como agresivos. Pero el hecho afortunado de que la presentación de violencia televisada no provoque reacciones agresivas en todas las personas no resta importancia a

este fenómeno, dada gravedad del problema. Lo que sí es cierto es que **socialmente** los actos de violencia se incrementan cuando ésta se presenta con mayor frecuencia en los medios de comunicación. Parece que existe una relación interactiva entre la presentación de violencia en televisión y la aparición de comportamientos agresivos, especialmente en ambientes previamente violentos (Sanmartín, 2000), lo que no quiere decir que deje de tener efecto en el resto.

La exposición a la violencia televisada tiene el doble efecto de *favorecer las conductas agresivas* y de *insensibilizarse ante las consecuencias* de las mismas (Thomas, 1982), lo que no deja de ser sino un efecto de **habitación** de la posible respuesta de ansiedad, culpa, o pena que se produce ante la visión de dichas imágenes. Como veremos, estas reacciones emocionales juegan un papel muy importante en la aparición de comportamientos altruistas, con lo que si se habitúan dichas reacciones afectivas por la reiterada exposición de secuencias de violencia, se reducirá la probabilidad de hacer algo para asistir a las víctimas, aún en el caso de que la ayuda fuera realmente necesaria.. Deberíamos añadir un tercer efecto de la reiterada presentación de actos de violencia, como es la *justificación* de la misma, ya que las conductas agresivas que acostumbramos a ver en televisión tienen una serie de características que las hacen especialmente atractivas, justificables e incluso deseables.

La violencia en cine y televisión se suele justificar porque con ella se pretenden conseguir objetivos loables. Acciones violentas se convierten, de repente, en la mejor forma de comportarse de forma altruista, al tiempo que se adorna estéticamente para que las consecuencias de la misma no produzcan la repugnancia natural de las consecuencias de la agresión violenta. El modelo es un personaje que “se ve obligado a ser duro” y a utilizar la agresión como forma de impartir justicia, con lo que la violencia asciende de categoría moral, premiándose, en cualquier caso, las acciones brutales.

Como señala Berkowitz (1996), todos los factores citados inciden en que socialmente se incremente la violencia. Por supuesto que cada uno de ellos de forma aislada y sobre cada una de las personas en concreto que presencian las escenas de violencia no tienen por qué producir actos de agresividad. Pero en el conjunto del país, es muy probable que se incrementen dichas acciones cuando coinciden factores como frustración al no poder conseguir los objetivos deseados, cuando se favorece el consumo de alcohol, existe conflictividad social y además se valora como positivos los modelos de agresividad que aparecen en los medios de comunicación. Es sólo cuestión de probabilidad el que se incrementen los actos de violencia. Y se trata de agresiones (incluso muertes) que se podían haber evitado.

4. Entonces, ¿es posible controlar la agresividad?

El panorama que hemos planteado quizá induzca a ser pesimista respecto a la posibilidad de reducir la agresión y la violencia en el ser humano. Creo que se trata de nuestro principal problema, tanto por el daño físico que acarrea en los demás, como por el ataque a la dignidad personal que representa. Son tan diversas las manifestaciones de las conductas agresivas, tan variadas las causas

que las provocan y tan distintos los agentes sociales que comprometen, que no resulta prudente plantear un procedimiento de intervención único para reducir la agresividad en general. Debemos acudir al análisis detallado de la conducta agresiva que pretendamos modificar para conocer las variables que la facilitan y mantienen, así como el procedimiento de intervención más apropiado. No obstante, existen técnicas relativamente estructuradas para diversas manifestaciones generales de comportamientos agresivos. Únicamente por un interés expositivo y como una forma de manifestar la idoneidad (y la urgencia) de la aplicación de las técnicas psicológicas en la reducción de este problema, vamos a centrarnos en el entrenamiento para la reducción de conductas agresivas en las que esté comprometida principalmente la ira, ya que éste se trata de un manual de motivación y emoción.

Uno de los procedimientos más conocidos en el *control de la ira* fue desarrollado por Novaco (1975), en el que se indicaba que la cólera se mantiene y se incrementa por las autoafirmaciones realizadas en condiciones de provocación. El entrenamiento constaría de tres etapas: a) *Fase Instruccional*, en la que se enseña qué es la cólera, la actividad fisiológica que comporta, sus manifestaciones conductuales, o los pensamientos asociados, así como la función de la ira como emoción, los antecedentes que la provocan, o las consecuencias de la misma; b) *Fase de Adquisición de Habilidades*, en la que se enseñan las autoverbalizaciones más apropiadas para el control de la cólera en diferentes situaciones y escenarios de confrontación y c) *Entrenamiento*, que es la fase en la que se ensayan las habilidades adquiridas en la fase anterior mediante procedimientos de rol playing, entrenamiento en casa, etc.

Una situación de enfrentamiento constaría básicamente de cuatro momentos, en cada uno de los cuales sería conveniente el entrenamiento en diferentes autoinstrucciones para reducir la ira generada por dicha provocación. Las fases son las siguientes: a) *Preparación para la provocación*; b) *Impacto y confrontación*; c) *Reducción de la activación fisiológica* y d) *Reflexión sobre la confrontación-provocación*, dependiendo de si el problema se ha resuelto satisfactoriamente o no.

Obviamente que, siendo las autoverbalizaciones muy importantes en el desarrollo y posterior control de la cólera, ni son las únicas, ni probablemente tengan que ser necesariamente las más importantes en cualquier caso. Paralelamente a las autoinstrucciones para el control de la ira es preciso realizar conductas que reduzcan el nivel de activación (ejercicios de respiración o autocontrol), al tiempo que entrenar en habilidades conductuales para superar las confrontaciones, tales como el reconocimiento de los antecedentes e instigadores de la ira y agresión, estrategias de huida-evitación de la provocación, o habilidades conductuales para el manejo de la confrontación, algunas de las cuales pueden consultarse en Weisinger (1988), o Goldstein y Keller (1991).

5. De la guerra

La psicología científica da una explicación coherente de la conducta humana. Sirve para predecir acontecimientos y, en la medida de las posibilidades,

establecer las condiciones para modificar comportamientos. La ciencia en general, y la psicología en particular, no sólo deben limitarse a generar y transmitir conocimientos, sino también debe plantearse acciones que mejoren la calidad de vida. Y entiendo que siendo la agresividad un problema socialmente tan grave como tristemente frecuente, un manual como éste, que pretende servir como instrumento de formación de futuros profesionales, no debe soslayar ni las causas que la generan, ni los mecanismos que pueden servir para modificarla.

La agresividad humana tiene muchas caras oscuras, pero los acontecimientos bélicos, especialmente desde la II Guerra Mundial, son especialmente crueles, por cuanto comportan un sufrimiento cada vez más generalizado en sectores muy amplios de población civil, inocentes y desprotegidos. Desde el genocidio nazi contra los judíos, hasta el genocidio israelí del gobierno de Sharon contra los palestinos, pasando por las masacres de África (tan numerosas), la agresividad humana que supone la guerra y el genocidio es la más perversa de las tragedias que azotan la humanidad.

El hecho de que la violencia y la guerra aparezcan con tanta frecuencia y que lleguen a tener tan trágicas consecuencias, ha hecho que diferentes pensadores a lo largo de la historia concluyeran opiniones pesimistas acerca de nuestra propia condición y achacaran esta lacra a una especie de fatalidad inherente a la cualidad humana. Los estudios demuestran, no obstante, que con independencia de que la agresividad sea tan detestable como indeseablemente frecuente, en muchísimas ocasiones son las condiciones ambientales las que favorecen que aparezcan. Puesto que conocemos cuáles son algunas de las principales variables que facilitan la agresividad y las condiciones que las mantienen, debemos aplicar nuestros conocimientos a la reducción de la misma e implicar a los que nos gobiernan a que, efectivamente, faciliten los medios para solucionarlo, ya que otro mundo es posible.

Entiendo que en temas como el que nos ocupa, y que tan graves consecuencias tiene en el sufrimiento humano, los científicos no debemos limitarnos a expresar el conocimiento de forma aséptica cuando conocemos algunas de las principales causas de nuestras tragedias. En un ejercicio de responsabilidad, debemos revelar las condiciones reales que favorecen la agresividad, especialmente a quienes detentan poder sobre la opinión pública y, en la medida de nuestras posibilidades, a que quienes tienen responsabilidades de gobierno y, por lo tanto, pueden hacer algo para evitar la violencia social colectiva, la guerra y las masacres. Es parte de nuestro deber como ciudadanos responsables subsidiarios de la iniquidad contra la vida y la dignidad humana.

En 1986 un grupo de investigadores de diversas disciplinas firmó el *Manifiesto de Sevilla* sobre la violencia, manifiesto que es citado incluso por Berkowitz (1996). El manifiesto dice lo siguiente:

“Es científicamente incorrecto decir que hayamos heredado de nuestros antecesores animales una tendencia a provocar la guerra...”

Es científicamente incorrecto decir que la guerra o cualquier otra conducta violenta esté genéticamente programada en la naturaleza humana...”

Es científicamente incorrecto decir que en curso de la evolución humana ha existido una selección mayor por la conducta agresiva que por otros tipos de conducta...

Es científicamente incorrecto decir que la guerra esté causada por un “instinto” o cualquier motivación simple... La biología no condena a la humanidad a la guerra.”

Así pues, ¿cuáles son las condiciones que inducen a la violencia colectiva?, ¿qué podemos hacer para cambiarlas?

Que duda cabe que para perpetrar agresión contra los demás de la forma tan sistemática y organizada que suponen las guerras y cualquier otro conflicto bélico, no vale con apelar a los instintos de agresión, o a la maldad de condición humana. En realidad fueron personas “normales” quienes llevaron a cabo exterminios como el de Ruanda, en 1994, en el que más de ochocientos mil personas fueron asesinadas en apenas tres meses ante la pasividad (o complicidad) internacional. Tales masacres deben ser organizadas minuciosamente y justificadas ideológicamente. Las guerras están relacionadas con el desarrollo de instituciones complejas (Ross, 1995).

Existen algunos procesos que facilitarían la agresión social (Páez, Fernández y Ubillos, 2003):

- a) Justificación moral de la agresión. En los conflictos sociales, especialmente en los bélicos, la agresión contra colectivos determinados de personas se llega a justificar moralmente. La guerra se convierte en “santa” al ejercerse contra los infieles, que pueden ser tanto creyentes de Alá, como de Dios, o de Jehová. Pero también puede ser una forma de “liberar” al pueblo de tiranos, o la mejor forma de “salvar a la patria” de traidores. Los organizadores de la violencia la justifican y critican a quienes propugnan otros métodos, tachándoles de “idealistas”, ingenuos, o traidores. Es verdad que los métodos violentos, por tratarse de expeditivos, logran que quienes los ejecutan consigan sus objetivos rápida y eficazmente. Por eso mismo se refuerzan y se perpetúan las acciones agresivas. Otra cosa es la catadura moral de los mismos, o las consecuencias perniciosas que puedan llegar a tener, incluso para los que ejercen la agresión, puesto que la justificación moral de la violencia permite que las víctimas se conviertan en potenciales agresores y justifiquen, o ejecuten agresiones en el futuro precisamente por el hecho de haber sido víctimas con anterioridad, implicándose en un círculo vicioso de difícil solución.
- b) Distanciamiento de la víctima. A las víctimas se las deshumaniza, haciéndoles de alguna manera responsables de la agresión que sufren y justificando las acciones hostiles contra ellas (Glass, 1964; Gibbons y McCoy, 1991). Hay muchas formas de provocar distanciamiento psicológico de las víctimas, generalmente mediante prejuicios (racistas, religiosos, ideológicos, sociales, etc.). Este distanciamiento dificulta la aparición tanto de reacciones emocionales de culpa, como de atribuciones

causales de responsabilidad personal ante el sufrimiento de la víctima, que son dos de los procesos que inhibirían las conductas agresivas (Tangney y Fischer, 1995).

- c) Desindividuación. Hemos hablado de este proceso anteriormente, cuando comentamos que las acciones agresivas cometidas en grupo suelen ser de una mayor gravedad que las que se llevan a cabo individualmente (Mullen, 1986). De alguna manera la pérdida de identidad y dilución de la responsabilidad que proporciona el realizar actos de agresión en grupo facilita la comisión de actos de mayor violencia. Los guerreros se disfrazan, o se pintan diluyéndose la identidad personal dentro del grupo. Hay países que se niegan a firmar tratados internacionales, como el caso del Tribunal Penal Internacional para delitos de genocidio y la ausencia de posteriores sanciones facilita el que se embarquen en guerras e invasiones.

Estos principios, que apelan a aspectos motivacionales y emocionales, son los que se utilizan en la propaganda de guerra para justificar las acciones bélicas, tal y como puede constatarse en análisis psicológicos llevados a cabo sobre la propaganda de guerra de los gobiernos español y estadounidense para justificar la invasión de Iraq (Chóliz, 2003, 2004). Desde el conocimiento que nos aporta la psicología, como ciencia del comportamiento humano, y a pesar de que éste es un texto académico, los científicos no podemos permanecer impassibles por más tiempo ante la iniquidad humana, so pena de convertirnos en cómplices de su depravación.

Quizá una cita del insigne Emile Zola, extractada de *“El Proceso”* resuma fielmente, a la par de una calidad literaria indiscutible, lo que acabamos de destacar.

“Los motivos de las guerras son difíciles de inventar... Tras largas reflexiones me ha venido la inspiración sublime. Lucharemos siempre por los otros. Nunca por nosotros mismos. Dense cuenta del honor que extraeremos de tales expediciones. Nos haremos con el título de bienhechores de los pueblos, gritaremos muy alto nuestro desinterés, apoyaremos modestamente a las buenas causas, como devotos servidores de las grandes ideas... Nuestra pasión por prestar nuestras armas a quien las pida es un generoso deseo de pacificar el mundo, de pacificarlo, de hecho, a golpes. Nuestros soldados pasearán como civilizadores, cortando el cuello a quienes no se civilicen lo suficientemente rápido”.

CONDUCTA DE AYUDA

“Quince mil personas marchando pacíficamente tras múltiples pancartas multicolores reclamando un mundo en paz y con justicia es algo que impresiona. Así se abrió, con una marcha a la vez festiva y reivindicativa, el II Foro Social Mundial (FSM) de Porto Alegre, que en los cuatro días siguientes ocupó a más de 15.000 delegados de 4.000 organizaciones de 120 países en 27 conferencias “oficiales”, más de un centenar de seminarios y 700 talleres. Se calcula que casi 60.000 personas han tomado parte en esta segunda edición del Foro, triplicando así la asistencia del año anterior. El comercio internacional, la deuda externa, las corporaciones transnacionales y los flujos financieros, el papel social de los medios y las organizaciones internacionales que precisamos para construir este “nuevo orden internacional” son algunos de los temas que han centrado el debate y las propuestas. La consigna del Foro es movilizar a los ciudadanos en torno a estas propuestas para construir “otra globalización”. El “movimiento global por la justicia” está en marcha y hay que caminar con él”

(Adela Farré, 2002. Jefa de prensa de Intermón Oxfam)

1. Yo quiero ayudar

Cuando hablamos de conducta prosocial nos referimos a comportamientos que benefician a otras personas y se realizan de forma voluntaria. Algunos autores distinguen entre el comportamiento altruista, como una conducta de ayuda que se realiza sin buscar un beneficio inmediato, o recompensas externas tangibles y la conducta prosocial, que se definiría simplemente por el hecho de ayudar a los demás, con independencia de la motivación que subyazca a dicho comportamiento. Asimismo, se suelen distinguir entre definiciones conductuales y motivacionales de la conducta prosocial (Chacón, 1986), asumiendo que, en principio el altruismo se realizaría sin motivación aparente. Así, toda la conducta altruista sería prosocial, pero no toda la conducta prosocial sería altruista (González, 1992).

Si tenemos en cuenta los avances que se han obtenido en la investigación experimental del comportamiento, así como las características que definen al proceso motivacional, actualmente ya no es necesario realizar clasificaciones del comportamiento para distinguir tipos de conductas de ayuda en función de si una de ellas “tiene motivación”, o no, o de si el refuerzo que se obtiene es tangible e inmediato, o intangible. En primer lugar, y por definición, la motivación es un constructo hipotético subyacente al comportamiento que da cuenta de la dirección e intensidad del mismo. El análisis del proceso motivacional debe atender a estas dimensiones y a los factores que las determinan que, obviamente pueden ser diversos. La motivación existe en cualquier conducta. Otra cosa distinta es a qué factores haya que apelar para explicarla. Por otro lado, el hecho de que la conducta altruista no tenga como consecuencia un beneficio material inmediato no quiere decir que no esté reforzada positiva o negativamente. El refuerzo puede ser más o menos tangible, externo o interno, puede tratarse de una bola de queso, o de sentimiento de autorrealización. En cualquiera de los dos casos es una

consecuencia del comportamiento que tiene como principal característica el que mantiene consistentemente la conducta.

Así pues, no encontramos necesario distinguir entre conducta altruista y prosocial, al menos como si se tratara de comportamientos gobernados por principios diferentes. Ello no obsta para que, a la hora de analizar los motivos que impulsan a cada conducta de ayuda específica, o los refuerzos que la mantienen, realicemos un análisis más profundo y constatemos lo material o intangible del refuerzo, de si éste es externo o interno, de las condiciones en las que aparece, etc. Es decir, realizar un análisis funcional, ya que la conducta de ayuda no deja de ser un comportamiento. Ésta es la estructura que pretendemos en este capítulo al estudiar la conducta prosocial.

2. ¿De cuántas maneras se puede ayudar?

Desde dar limosna a un mendigo que pide dinero en la calle, hasta donar el 0,7% del sueldo para los países menos desarrollados, o dedicar los periodos vacacionales como voluntario en psicólogos sin fronteras, pasando por lanzarse al agua para intentar salvar a alguien que pide auxilio, o implicarse activamente en una reunión de vecinos para colocar una rampa y que Dña Ambrosia pueda subir con su silla de ruedas al ascensor de su casa, toda esta amplia gama de variadas (y variopintas) acciones pueden considerarse como conductas prosociales. Ante semejante pluralidad de comportamientos puede resultar asombroso que haya habido intentos de clasificarlos, pero así ha sido. Lo difícil en este empeño es establecer criterios que, además de corresponderse con algún modelo teórico explicativo de la conducta prosocial, atiendan a los requisitos empíricos de ser exhaustivos y excluyentes. Sólo con un interés exploratorio destacaremos algunos de los criterios más usuales al respecto (González, 1992):

a. *Grado de implicación.* La persona que da la ayuda puede hacerlo de forma directa o indirecta. Es decir, implicarse materialmente en la acción, o buscar ayuda o recursos para que otra persona, o institución, ejerza la acción.

b. *Demanda de ayuda.* La conducta de ayuda puede realizarse por la petición de auxilio por parte de las personas que requieren ayuda, o bien llevarse a cabo sin que exista una demanda de la misma. Se han denominado, respectivamente como *intervención respondiente (reactiva)* e *intervención no respondiente (espontánea)*.

c. *Visibilidad del benefactor.* Puede haber interacción entre quien da y quien recibe la ayuda, o puede realizarse ésta de forma anónima, o simplemente no llegar a interaccionar, a pesar de que efectivamente alguien resulte beneficiado por la acción.

d. *Trascendencia de la ayuda.* La ayuda puede establecerse en un gradiente de importancia, entre aquéllas que son vitales para la supervivencia (caso de ayuda en situaciones de crisis), u otras cuya trascendencia sea menor.

e. *Urgencia de la ayuda.* Con independencia de la importancia de la ayuda, ésta puede ser más o menos urgente. Tener necesidad de ser inmediata, o por el contrario poder demorarse.

f. *Planificación de la ayuda.* La conducta de ayuda puede darse de una forma institucionalizada, mediante participación en grupos, asociaciones, ONG's, etc, o bien llevarse a cabo de forma espontánea.

Si bien no me cabe ninguna duda del interés didáctico de la realización de este tipo de taxonomías (al fin y al cabo parece que la categorización es uno de los principales procesos implicados en el pensamiento, de especial relevancia para el entendimiento), en las clasificaciones al uso de conducta prosocial no se ha seguido un criterio ni teórico, ni empírico, sino como señala González (1992) se ha atendido principalmente al sentido común. Se trata de un campo en el que es preciso continuar con trabajos para hacernos una idea siquiera global de los diferentes tipos de conducta prosocial que podemos analizar.

3. Yo te ayudo, tú me ayudas, él nos ayuda... ¿por qué?

3.1. Lo que caracteriza a la conducta de ayuda

Hay quienes se quedan perplejos de cómo es que se llevan a cabo ciertas conductas de ayuda a los demás, cuando aparentemente no se obtiene beneficio alguno por ello, pueden ir contra la lógica del sentido común, atentar contra algún principio políticamente correcto, o incluso producir reacciones afectivamente desagradables en quien las realiza. Muchos y muy diversos podrían ser los motivos que podíamos aducir como factores que dan razón de la conducta prosocial pero, en aras de la brevedad y la simplicidad, señalaremos que se trata de comportamientos socialmente útiles para los que se necesita haber adquirido pautas de comportamiento apropiadas, así como un nivel de desarrollo moral.

Respecto a la primera de las características que hemos señalado, su **funcionalidad**, no hay duda de que somos animales eminentemente sociales. La vinculación al grupo nos facilita la supervivencia. En realidad dicho vínculo no sólo es imprescindible, sino que ha favorecido el desarrollo de la cultura, la tecnología y, por lo tanto, ser como somos y encontrarnos donde nos encontramos. Teniendo en cuenta este aserto, muchas disciplinas, como la psicología, etología, o sociobiología, con algunos matices conceptuales que evidentemente las diferencian, han enfatizado el valor que tiene la conducta de ayuda para la supervivencia, tanto del organismo, como de la propia especie. Y cómo esta función adaptativa es la que explica el que los seres humanos seamos capaces de realizar conductas que aparentemente no nos benefician.

La conducta prosocial resultaría útil en la supervivencia, tanto de la persona a la que se dirige la ayuda, como la del grupo, o familia a la que pertenece. Estaría a la base de los procesos de socialización, puesto que favorece la aparición de vinculaciones afectivas que serán responsables de los nexos de unión de estructuras sociales más amplias (Eibl-Eibesfeldt, 1995). El hecho de que seamos capaces de realizar comportamientos altruistas y de que estemos "preprogramados" para ayudar a otros organismos de la misma especie, especialmente si tenemos vínculos familiares con ellos, no quiere decir que estas conductas se realicen ineludiblemente, sino que habría una suerte de facilitación para llevarlas a cabo, siempre que se den las circunstancias apropiadas y se desarrollen las habilidades necesarias.

Motivos sociales: agresión y conducta de ayuda

La etología y sociobiología defienden que con la conducta altruista, que es especialmente aplicable a individuos genéticamente cercanos, se favorece la transmisión de la dotación genética. Por ello se trataría de una conducta adaptativa, que resulta fundamental en el propio proceso de hominización, ya que en nuestro decurso evolutivo hasta el *homo sapiens sapiens* la cooperación y la ayuda han jugado un papel primordial para protegernos de las numerosas adversidades que aparecían en el medio ambiente y, por lo tanto, para sobrevivir como especie. Podemos asegurar que si nos referimos precisamente a la adaptación al medio, al proceso de hominización, o a la supervivencia como individuos, o como especie las conductas de ayuda son mucho más relevantes que las agresivas, al menos en el ser humano. Somos seres sociales, que necesitamos de los demás por un sinnúmero de razones, tanto físicas, como psicológicas, o de propia supervivencia (Franken, 1994).

El segundo de los aspectos relevantes de la conducta prosocial es que, de alguna manera está relacionada con el tema de la **moral**, es decir qué conductas están bien y cuáles están mal. Habitualmente se distinguen dos tradiciones teóricas. Por un lado las que asumen que se trata de un proceso de internalización de las normas sociales mediante procesos de socialización y aprendizaje, representadas principalmente por los modelos teóricos de aprendizaje social de Bandura, o teoría de la personalidad de Mischel. Al igual que ocurre con la conducta agresiva, la observación de modelos altruistas favorecería la aparición de conductas prosociales (Rushton, 1975). El otro modelo teórico es la posición constructivista, que concibe el desarrollo moral como la elaboración de juicios universales sobre lo que es bueno y lo que es malo a lo largo de un proceso evolutivo (Marchesi, 1991). Los modelos teóricos más conocidos son los de Piaget (1971) y Kohlberg (1976). Se asume que la motivación para las diferentes conductas prosociales está en función del nivel de desarrollo moral en el que se encuentre el individuo. Así, éstas pueden realizarse para obtener beneficios externos, complacer a otras personas, seguir una norma establecida socialmente, mejorar las relaciones personales o grupales, o porque se trate de algo intrínsecamente bueno. Los modelos se distinguen en función del valor que otorgan a procesos racionales (Kohlberg, 1992), o emocionales (Eisenberg, 2000).

No obstante, puede afirmarse con Rushton (1976) que la diferencia entre ambos, frecuentemente presentados como enfrentados, es más bien de objeto de estudio. La explicación evolutivo-cognitiva hace referencia a cómo procesa el sujeto la información, el grado en que se encuentra preparado evolutivamente para entender y aceptar determinadas conductas prosociales, mientras que desde el aprendizaje social se centra en cómo se adquieren pautas de conducta mediante la observación y reforzamiento de las mismas. Se trata de enfoques que, lejos de ser contrarios, se complementan. Según Lamberth (1982), a la perspectiva evolutivo-cognitiva se le presenta el dilema de por qué cuando una persona ha alcanzado un nivel determinado del desarrollo moral y cognitivo, no se corresponde con las conductas que efectúa realmente. Se trata del mismo problema que tuvo la psicología social con las actitudes, ya que en muchas

ocasiones resultan insuficientes para predecir y modificar las conductas que teóricamente están relacionadas con ellas.

Según los modelos del aprendizaje social se producen cambios en la conducta moral en función de la edad, o del desarrollo evolutivo. Algunas de las características más destacables son las siguientes (Marchesi, 1991):

a. El desarrollo moral consiste en el aprendizaje de las conductas que son aceptadas socialmente, así como la internalización por dicha experiencia de los valores y normas que priman en el contexto social en el que vive.

b. Si bien el aprendizaje es progresivo y los valores, actitudes y conductas que se adquieren se basan en las adquiridas previamente, no tiene por qué haber una progresión uniforme y regular entre los diferentes componentes del desarrollo moral.

c. El aprendizaje de la conducta moral es similar al que se produce en cualquier otro comportamiento. No se trata de una excepción y, por lo tanto, se explica según los mismos principios del aprendizaje, tanto si las contingencias se presentan en uno mismo, como si se trata de aprendizaje vicario.

d. En el aprendizaje de la conducta moral, como el de cualquier otra, intervienen factores cognitivos, emocionales, perceptivos, etc. Indudablemente que en este caso los aspectos cognitivos juegan un papel esencial para interpretar la realidad en términos de justicia e injusticia, correcto o incorrecto, bien o mal, etc. En este sentido, el desarrollo moral jugaría un importante papel en la internalización de normas y valores sociales.

El tercer aspecto sobre el que nos interesa incidir de la conducta prosocial es que se trata de **pautas de comportamiento** que no son en modo alguno ajenas al análisis funcional, como el que puede llevarse a cabo con cualquier otra conducta. El hecho de que la realización de una acción filantrópica para con otras personas no vaya seguida de una recompensa material inmediata, no quiere decir que no existan condiciones que la faciliten (antecedentes), o que dicho comportamiento no tenga efectos sobre el ambiente, o el propio individuo (consecuencias) que favorecen que se mantengan estas acciones, que es en esencia lo que se estudia en el análisis conductual. Otra cosa es que el refuerzo positivo que mantiene comportamientos altruistas sea, evidentemente, de otra cualidad (intrínseca) de acuerdo con los niveles superiores en la jerarquía de Maslow, de los estadios morales expuestos por Kohlberg, o de cualquier otra taxonomía que consideremos de utilidad en la explicación de la motivación humana. En cualquier caso, se trata de refuerzos al fin y al cabo, en tanto que la consecución de los mismos favorece el que la conducta se vuelva a repetir en ocasiones posteriores y, de alguna manera, sirven para mantener de forma consistente una conducta que, indudablemente, es aprendida.

Según Berkowitz (1972), muchas de las conductas altruistas que aparentemente se realizan sin tener como objetivo la obtención de recompensa son producto de reglas interiorizadas de comportamiento, que no son otra cosa que *normas sociales*. Dichas normas sociales, producto de un entrenamiento en adquisición de valores, favorecen que quienes las han adquirido, dispongan de las

mismas como parte de su propio repertorio de refuerzos individuales, que indudablemente facilitarán las conductas altruistas asociadas cuando las circunstancias favorezcan su aparición. De este modo, la conducta prosocial estaría reforzada positivamente, ya que la ejecución de la misma produciría bienestar con uno mismo, o, alternativamente podría reforzarse negativamente, ya que la no ejecución de la misma produciría culpabilidad y la mejor forma de escapar de ella sería realizando una buena acción. En ocasiones la conducta prosocial está mantenida por refuerzos internos, que no son otra cosa que emociones como culpa, satisfacción, o incluso vergüenza. Y las emociones pueden jugar un papel tan importante como refuerzos (positivos o negativos) que los propiamente materiales. Todavía diría más. El *principio de pertinencia* establece que si existe una relación de congruencia entre la conducta y el refuerzo contingente a la misma, la eficacia de la recompensa se incrementa (Domjam, 2002). Y según este principio, no cabe ninguna duda que es mucho más eficaz para mantener la conducta de ayuda el hecho de que la consecuencia de la misma sea la inducción de una emoción agradable (como el orgullo), o el escape de otra (como la culpa), que cualquier otra recompensa material. De esta forma se explica congruentemente desde el análisis funcional de la conducta por qué el altruismo es un tipo de comportamiento que se realiza sin la pretensión de obtener recompensas materiales inmediatas.

4. Análisis de la conducta de ayuda

Siguiendo la lógica del análisis funcional de la conducta podemos distinguir entre variables disposicionales y consecuentes de la conducta prosocial.

4.1. Variables disposicionales.

Se trata de antecedentes del comportamiento que facilitan, o inhiben la conducta prosocial. Pueden ser características del sujeto, o presentarse en el ambiente.

4.1.1. Variables disposicionales facilitadoras.

En cuanto a las variables que inducen la conducta prosocial, muchas de ellas consistirían en estímulos discriminativos que indicarían la presencia del refuerzo por realizar la conducta, o simplemente de estímulos condicionados que inducen conductas de ayuda, una vez que éstas han sido establecidas y formen parte del repertorio conductual del individuo. Algunas de las variables disposicionales facilitadoras más relevantes son las siguientes:

Normas y roles. Los roles son los patrones conductuales considerados propios de una posición social, de una relación interpersonal, etc, que se basan en ciertas normas (Moya, 1999). Las normas que se han destacado principalmente en la conducta de ayuda son la *norma de reciprocidad* y la *norma de responsabilidad social*. Según la norma de reciprocidad, debemos ayudar (al menos no atacar) a las personas que nos ayudan, o que es probable que lo hagan en el futuro. Las normas de responsabilidad social, por otra parte, hacen referencia a la obligación de ayudar a las personas que dependen de nosotros, como es el caso de la ayuda que deben prestar los padres a los hijos, por ejemplo.

Valores y principios morales. Los valores pretenden ser principios unificadores explicativos del comportamiento humano que no pueden entenderse ajenos al contexto y a las condiciones ambientales en las que se vive. Procuran un marco de conocimiento que permite tanto entender el mundo, como reorientar en cierta medida el comportamiento. Rokeach (1973) define los valores como “una creencia estable en que unas formas concretas de comportamiento, o unas condiciones finales de existencia, son preferibles, tanto social como personalmente, a otras opuestas a las mismas”. Se ordenan en sistemas de valores, que no se trata sino de una organización estable y jerarquizada tanto de las creencias, como de las conductas apropiadas y estados-finales deseables (Garzón y Seoane 1996).

En lo que hace referencia a la conducta prosocial, algunos de los más relevantes son *justicia*, *solidaridad*, o *igualdad*, por poner sólo unos ejemplos. Como hemos comentado, el desarrollo de los valores está directamente relacionado con el contexto social en que se está inmerso y con las experiencias a las que se está sometido. En este sentido, son productos del aprendizaje, lo que justifica (y urge) el establecimiento de programas de intervención mediante los cuales se fomente la adquisición de valores relacionados con la conducta prosocial, además de las habilidades propias de los comportamientos de ayuda. Al final de este capítulo describimos someramente dos programas de intervención para el fomento de la prosocialidad.

Una de las explicaciones teóricas sobre desarrollo moral más conocidas y señaladas es la presentada por Kohlberg (1976), un modelo cognitivo-evolutivo según el cual el razonamiento moral atraviesa seis etapas sucesivas, representadas en tres grandes niveles (preconvencional, convencional y postconvencional) en cada uno de los cuales habría dos estadios. A través de las sucesivas etapas se va adquiriendo un desarrollo cada vez más elevado de los principios morales más importantes, de entre los cuales destaca el principio de justicia. Cada uno de estos estadios se caracterizaría por criterios cualitativamente diferentes acerca de lo que está bien y de lo que está mal, así como de una serie de razones distintas que justifican la conducta. Según este modelo, el desarrollo moral depende del desarrollo cognitivo, que es necesario también para adquirir una perspectiva social, o habilidad para ver las cosas desde el punto de vista del otro.

Pese a tratarse de un modelo teórico muy divulgado, adolece de algunos problemas conceptuales. Por un lado, un excesivo racionalismo que minimiza la relevancia de las influencias ambientales, o emocionales. Por otro, el hecho de que no se ha llegado a demostrar la universalidad de los estadios morales. Al modelo de desarrollo moral de Kohlberg le ocurre lo que a las actitudes en psicología social. Y es que tiene un escaso valor predictivo sobre la conducta que pretende explicar. Es decir, que no existe una relación evidente entre el nivel de desarrollo moral y la conducta de ayuda, al menos si no se tienen en cuenta otras variables, como las que estamos describiendo en este apartado.

Atribución de causalidad. Una de las variables más relevantes a la hora de decidir si se va a ayudar a alguien es la atribución de causalidad del estado en el que se encuentra quien necesita que le echen una mano. Batson (1998) distingue

dos tipos de atribuciones en el proceso de ayuda: *por qué alguien necesita ayuda y por qué otra persona se la proporciona.*

En lo que hace referencia a la primera de las atribuciones, es más probable que se preste ayuda si se considera que quien la necesita es inocente de su situación, que si es responsable en alguna medida del estado en que se encuentra. En este proceso suele acontecer el sesgo cognitivo denominado de “actor-espectador”, consistente en el hecho de que, mientras que quien necesita ayuda suele atribuir el lamentable estado en que se encuentra a variables ambientales y, de cualquier manera, ajenas a su control, por el contrario el espectador y potencial benefactor suele responsabilizar al mismo sufridor de las causas de su padecimiento. La atribución de causalidad de la situación de necesidad, así como de la solución para la misma (que también puede ser del propio individuo o externa a él) influirán en la decisión de ayudar. Así, es más probable intervenir a favor de alguien si se asume que quien necesita auxilio no es culpable de su situación y, además, no puede resolver el problema por sí mismo. Si, por el contrario, se asume que quien necesita ayuda es responsable del estado en que se encuentra y, además, puede (o debe) resolver él mismo su problema, la conducta de ayuda será muy poco probable que se realice (Brickman, Rabinowitz, Kruza, Coates, Cohn y Kidder, 1982).

4.1.2. Variables disposicionales inhibitorias.

Hay veces que la necesidad de ayuda es tan perentoria que resulta incomprensible cómo nadie ha llegado a actuar. Por ello, tan importante como conocer las variables que favorecen la conducta prosocial es saber las que la inhiben o las que, de cualquier forma, la dificultan. Las mismas variables que facilitan la realización de conductas prosociales, las llegarán a inhibir si cambian las condiciones. Algunas de las más relevantes siguen siendo los procesos *atribucionales*, *normas sociales* o *valores*. Es más difícil que se ayude a alguien que consideramos responsable de su situación, que pensamos que puede salir él solo del embrollo, o que de alguna manera “no se merece nuestra ayuda”. Por lo mismo, hay grupos que reciben menos ayuda, por una mera cuestión de prejuicios, al tiempo que las normas sociales y roles pueden inhibir otras.

No obstante, hay otras variables que ejercen esta función inhibitoria de forma característica, tales como la *cantidad de espectadores* y la *conformidad* con el grupo.

Número de espectadores. El hecho de que cuanto mayor sea la cantidad de personas presentes, menos se intervenga se explica porque se diluye la responsabilidad, que es una fase crítica del proceso de ayuda. Se trataría de un proceso semejante a la dilución de la responsabilidad que ocurre en situaciones que favorecen la aparición de conductas de agresión. En este caso, la multitud puede forzar a la inacción y se da el caso de que cuanto mayor es el número de espectadores, menor será la ayuda que se proporcione, ya que muchas de las emergencias son sucesos ambiguos. El espectador debe entender la situación para intervenir, pero al mismo tiempo la decisión individual depende también de la que vayan a tomar otros espectadores. Si los demás no van hacer nada, muy probablemente se inhiban las tendencias de ayuda. Posteriormente se justificará la

no intervención minimizando la importancia de la situación de crisis (Latané y Darley, 1970). El hecho es que la presencia de otras personas mitiga la sensación de responsabilidad. Si sólo hay un observador, toda la responsabilidad recae sobre él, mientras que si hay más personas, ésta se reparte entre todos, por lo que las consecuencias negativas de no actuar también son menores en este caso. Si el conocimiento de las acciones de los demás no es muy preciso, el espectador puede llegar a pensar incluso que otros ya le están ayudando.

Conformidad con el grupo. En ocasiones la inhibición de la conducta proviene de la presión psicológica que ejerce el grupo para dejar de ayudar a una persona. Se trata del mismo fenómeno que explicaría cómo es que podemos llegar a realizar conductas indeseables cuando nos encontramos con otras personas, siendo que sería harto improbable que las lleváramos a cabo si estuviéramos solos.

4.2. Variables consecuentes

4.2.1. Reforzamiento positivo.

Muchas consecuencias de la conducta de ayuda actúan como refuerzo positivo, en el sentido de que su aparición, como resultado de dicho comportamiento, es lo que mantiene la conducta. Podemos considerar como refuerzo positivo de la conducta prosocial no sólo las recompensas materiales, sino también los propios estados de ánimo positivos que se inducen por realizar una buena acción. Es decir, lo que tradicionalmente se entiende como altruismo (Batson y Coke, 1981).

En el proceso de adquisición de la conducta se internalizan normas sociales que enfatizan la importancia de ayudar a los demás. Al llevar a cabo conductas de ayuda se consigue el doble objetivo de obtener tanto la satisfacción personal por la ejecución de dicha conducta (que es una recompensa interna e intangible), como recompensas externas, tales como la propia aprobación social (Berkowitz, Klanderman y Harris, 1964).

4.2.2. Reforzamiento negativo.

El sufrimiento de otras personas puede provocar emociones desagradables en quienes observan dicho padecimiento. En algunos casos son sentimientos de culpa, vergüenza, o incluso ira, que desaparecen, o de alguna manera se mitigan si se echa una mano. Así pues, las emociones negativas mencionadas no son sino un refuerzo negativo de la conducta de ayuda. Algunos autores han señalado que el hecho de que los comportamientos altruistas se realicen para reducir el propio malestar personal, indica que la motivación subyacente es egoísta (Piliavin, Dovidio, Gaertner y Clark, 1981). No obstante, creemos que en este caso señalar una valoración moral de la propia conducta de ayuda no sólo no resulta útil (puesto que no nos proporciona información relevante adicional sobre este proceso), sino que puede dar lugar a confusión e interpretaciones erróneas. Es preferible atender simplemente a los principios básicos del análisis conductual, para señalar el hecho de que la situación en la que se encuentra una persona puede generar malestar, ansiedad, o culpa por diferentes motivos (atribución interna de causalidad, reacciones condicionadas de ansiedad, etc) y la mejor

Motivos sociales: agresión y conducta de ayuda

forma de reducir ese estado de malestar es ayudando. El grado en el que la conducta de ayuda sea eficaz para reducir las emociones desagradables determinará la medida en que éstas facilitan los comportamientos prosociales con los que se asocian.

Estas emociones pueden ser evocadas por el propio sufrimiento de la otra persona (en el caso de que el espectador sea responsable de su padecimiento, o pueda hacer algo para remediarlo), o bien tratarse de emociones que ya estaban presentes anteriormente y precisamente la conducta de ayuda permite mitigar el estado afectivo desagradable. Podemos referirnos, en este caso, a estudios clásicos en psicología social que demuestran que después de haber producido un daño injustamente a alguien, es más probable que las personas responsables de dicha acción realicen conductas de ayuda, o altruistas, aunque no se trate de las víctimas a las que han perjudicado, ni obtengan beneficio externo por ello (Darlington y Macker, 1966; Carlsmith y Gross, 1969).

No podemos finalizar este apartado sin destacar el papel que tienen algunas variables personales en la conducta altruista, tales como motivos sociales, reacciones emocionales y estados afectivos, al modular los efectos de las propias variables antecedentes y consecuentes que hemos señalado y que dan razón de por qué la conducta de ayuda no es siempre de igual magnitud en los mismos sujetos, o en distintas personas en situaciones similares.

En general, cuando se está de mejor *humor* hay mayor tendencia a ayudar que cuando el estado de ánimo es negativo o neutral (Weyant, 1978). No obstante, se producen una serie de interacciones curiosas con el mal humor, ya que éste a veces favorece conductas de ayuda, mientras que en otras ocasiones ocurre lo contrario, dependiendo de los beneficios que se obtengan con ésta. En el caso de que el beneficio sea elevado y la conducta no muy costosa, el mal humor facilita la realización de conductas de ayuda en mayor grado que si el estado de ánimo es neutral. Sin embargo, cuando los beneficios son pequeños y las dificultades elevadas, los resultados son precisamente los contrarios. En este último caso el mal humor no facilita la realización de conductas de ayuda.

En cuanto a los *motivos sociales*, los más relevantes en el altruismo son los motivos de *afiliación* y de *poder*, si bien los efectos son exactamente los opuestos. El motivo de afiliación facilita la realización de conductas de ayuda, al menos en los grupos con los que se tiene una relación afectiva positiva. Se da la circunstancia, además, de que el motivo de afiliación es una de las variables principales que explican la participación en ONG's, voluntariado y otras asociaciones de carácter altruista, de manera que la conducta prosocial se extiende a otras personas y colectivos. La ayuda a los demás proporciona recompensas poderosas para quienes manifiestan motivo de afiliación elevado, tales como apoyo emocional, reputación, identidad, o amistad (Chóliz, 1995). Al mismo tiempo, la pertenencia a un grupo permite la realización de conductas que no sería posible llevar a cabo por uno mismo.

Por el contrario, las conductas asociadas al motivo de poder suelen ser difícilmente compatibles con comportamientos altruistas, ya que quienes lo

manifiestan se caracterizan por establecer una relación asimétrica con los demás, a los que utilizan en su propio beneficio (Heckhausen, 1991), suelen emitir juicios de valor sesgados por estereotipos y prejuicios (Copeland, 1993) y, en el caso de los varones, acostumbran a comportarse de forma competitiva e incluso agresiva (McAdams, 1982).

5. ¿Qué se puede hacer para que seamos más prosociales?

Como no creo que quepa duda, ayudar a los demás es deseable y tiene una incuestionable utilidad social. Además de ello, el entrenamiento en los procesos implicados en la conducta prosocial tiene innegables efectos positivos en ámbitos tan diversos como favorecer el voluntariado, prevención de la delincuencia, o fomentar el trabajo cooperativo en la escuela, por poner sólo unos ejemplos. Siquiera someramente, y para finalizar este capítulo, me gustaría referirme a algunos de los programas que tienen como uno de sus objetivos principales el favorecer la conducta prosocial, si bien que aplicados a campos de intervención muy diversos.

5.1. Modelo para el desarrollo de la prosocialidad (Roche, 1995).

Asumiendo que la adquisición de hábitos de comportamiento prosocial favorece el establecimiento de relaciones interpersonales adecuadas, al tiempo que disminuye la probabilidad de aparición de conductas agresivas, Roche (1995) desarrolló un procedimiento estructurado para la prosocialidad (UNIPRO) a implementar en el ámbito escolar. Consiste en un programa estructurado que puede llevarse a cabo en las clases de religión, alternativa a la religión, o tutorías y que consta de tres niveles de actuación: a) instrucción y sensibilización del problema; b) entrenamiento y c) aplicación. Se señalan diez factores, o variables que se asume que están a la base de la prosocialidad y que son las siguientes:

- a. Dignidad y autoestima.
- b. Actitudes y habilidades de relación interpersonal.
- c. Valoración de lo positivo en el comportamiento de los demás.
- d. Creatividad e iniciativas prosociales.
- e. Comunicación y revelación de los sentimientos.
- f. Empatía.
- g. Asertividad y resolución de la agresividad y competitividad.
- h. Modelos prosociales reales y ficticios.
- i. Conducta de ayuda.
- j. Prosocialidad colectiva.

5.2. Programa de pensamiento prosocial (López, Garrido y Ross, 2001).

En un ámbito diferente, López, Garrido y Ross (2001) desarrollaron un programa de pensamiento prosocial especialmente dirigido a delincuentes institucionalizados. El trabajo en prisiones es especialmente relevante, dada su enorme complejidad, debida tanto a las propias variables personales de los

Motivos sociales: agresión y conducta de ayuda

delincuentes, como a las condiciones ambientales de las instituciones penitenciarias. El programa, muy estructurado y de una duración de 38 sesiones, se basa en el entrenamiento de las siguientes habilidades cognitivas prosociales:

- a. Solución de problemas.
- b. Habilidades sociales.
- c. Habilidades de negociación.
- d. Pensamiento creativo.
- e. Desarrollo de valores.
- f. Control emocional.
- g. Razonamiento crítico.