

---

ALTRUISMO, VIOLENCIA,  
PODER Y DELITO.  
REPLANTEAMIENTO  
CRÍTICO A LA LUZ DE  
ALGUNOS PUNTOS DE  
VISTA CLÁSICOS

ALTRUISM, VIOLENCE,  
POWER AND CRIME.  
CRITICAL REVIEW  
OF SOME CLASSICAL  
THEORIES

FRANCISCO PÉREZ FERNÁNDEZ<sup>1</sup>  
*Universidad Camilo José Cela*

e-mail: fperez@ucjc.edu

**RESUMEN**

*La dependencia es una de las formas más comunes y típicas de la actividad humana en la medida que ya viene predefinida por las limitaciones biológicas del neonato. El apego y la conducta prosocial se generan a lo largo del desarrollo de los individuos por la interacción existente entre el proceso de socialización y la satisfacción de tales necesidades instrumentales. La conducta agresiva, a su vez, opera como contrapartida de la conducta prosocial o altruista. Pero mientras que la agresividad se mueve en el plano de las tendencias biológicas, la violencia parece referida al terreno de la responsabilidad ético-moral particular. Sin embargo, existen problemas teóricos de alcance que nos impiden operativizar adecuadamente esta diferencia y discernir con garantías entre el acto violento y el acto agresivo. El poder, por su parte, es un tipo peculiar de*

**ABSTRACT**

*Dependence is one of the most common topics of human activity, and is already pre-defined by the biological constraints of the newborn. Attachment and prosocial behavior are generated throughout the development of individuals by the interaction between the process of socializing and meeting such needs instruments. Aggressive behavior, in turn, operates in return for altruistic or prosocial behavior. But while the aggressive moves in terms of biological tendencies, violence appears to refer to the field of ethical and moral responsibility. However, there are theoretical problems that prevent us from reaching operational and properly discern the difference between secured and violent aggressive act. Power, meanwhile, is a peculiar type of reciprocal interaction based on control and handling person-*

<sup>1</sup> Dirección postal: Departamento de Psicología, Universidad Camilo José Cela; C/ Castillo de Alarcón, 49; Villafranca del Castillo, 28692, Madrid.

*interacción recíproca basada en el control y la manipulación personales que, por lo tanto, está intrínsecamente relacionada con el altruismo, la agresión y la violencia. Este artículo no sólo pretende ser una revisión -y clarificación- de diversas teorías y experiencias clásicas en la materia, sino que trata de ir más allá de las visiones habituales, y algo romas, a fin de iluminar la comprensión psicosocial de las conductas delictivas.*

#### **PALABRAS CLAVE**

*Altruismo, Violencia, Agresividad, Delincuencia, Psicología.*

*al, therefore, is intrinsically linked to altruism, aggression and violence. This article not only aims to be a revision and clarification of various-classical theories and experiences in the field, but seeks to go beyond the usual visions, some of them very short, in order to illuminate the psychosociological understanding of criminal behavior.*

#### **KEY WORDS**

*Violence, Aggression, Delinquency, Psychosociology.*

## **DEPENDENCIA, ALTRUISMO Y CONDUCTA PROSOCIAL**

Es muy conocido cómo los imperativos biológicos motivan que los neonatos vengan al mundo equipados con todo un repertorio de conductas destinado a buscar las atenciones del medio entorno. En el caso humano estas conductas dependientes, que en las primeras etapas de la infancia se limitan a solicitar la satisfacción de necesidades materiales o instrumentales, se convierten a medida que crecemos en una búsqueda de atención y afecto, de modo que pasan a cubrir también necesidades emocionales o de *apego* (Bowlby, 1993). De tal manera, cuando un niño que no sabe atarse los cordones de los zapatos y solicita a alguno de sus progenitores que lo hagan por él, muestra una *dependencia instrumental*. Pero cuando ese mismo niño ya ha aprendido a atarse los cordones y realiza a sus progenitores la misma solicitud, está tratando de satisfacer una *dependencia emocional*.

Hechos como el descrito –clásicos en el ámbito de la psicología del desarrollo– tienen consecuencias vitales muy relevantes a medio y largo plazo. Los niños aprenden a valorar y querer a quienes les atienden, y ese cariño se prolonga en el tiempo de suerte que perdura en etapas posteriores de su vida aun cuando ya no necesiten que sus congéneres satisfagan sus necesidades materiales primarias (Dollard y Miller, 1950). La crianza del niño y otras condiciones de socialización que vinculan los cuidados y afectos interpersonales con refuerzos positivos –o negativos–, terminan generando a lo largo del desarrollo una intensa motivación

hacia la dependencia emocional. Actualmente, sobre todo desde entornos terapéuticos, la dependencia emocional tiende a observarse como un problema, e incluso como una suerte de patología (Castelló, 2005), pero lo cierto es que en buena medida se trata de algo natural, inevitable, lógico y necesario para el asentamiento y fortalecimiento de los lazos sociales que se fraguan en la vida diaria y que permiten al sujeto desenvolverse en el entorno con eficacia (Del Barrio, 1998). Como siempre, aquí también hay matices.

Ciertamente, el aprendizaje es un instrumento poderoso en la aparición de las conductas prosociales, pero no es el único factor en juego. El reparto o la limitación de afectos a niños y adolescentes influye en su socialización posterior, pero existen sobradas razones para pensar que la dependencia emocional no es sólo aprendida y tiene mucho que ver con otras necesidades propiamente fisiológicas. Las famosas investigaciones de Spitz (1945) con niños huérfanos educados en hospicios mostraron que sufrían habitualmente un cuadro común, denominado *síndrome del hospitalismo*, consistente en un intenso deterioro fisiológico: letargo, pérdida de apetito, pérdida de peso y reducción del tono muscular. Exactamente el mismo proceso se observa en aquellos bebés criados por sus propias familias que, sin embargo, se ven limitados en la recepción de afectos y estímulos por razones de diversa índole (Schaffer y Emerson, 1964). Esto mostraría que en las primeras etapas de la vida, es más importante la estimulación constante que la recepción de afecto o de amor interpersonal. Sin embargo, es habitual que ambas cosas se presenten unidas en el contexto social, de modo que cuando los progenitores expresan su cariño a los hijos están al mismo tiempo contribuyendo a su estimulación.

La variedad de patrones conductuales motivados por la búsqueda de afecto que se presentan en nuestra cultura está regulada por el entrenamiento social, de suerte que la conducta dependiente socialmente aceptada en cada caso está regida por factores como la edad o el sexo. Así, a medida que los niños se hacen mayores, la dependencia emocional resultaría cada vez menos aceptable. La dependencia instrumental, por el contrario, recibe mayor aceptación del entorno siempre y cuando el individuo demuestre a quienes le rodean que cada vez es más eficaz a la hora de valerse por sí mismo. Lo más interesante es que nuestras sociedades exigen al sujeto que cada vez exprese menor grado de dependencia en cualquier sentido pero, paradójicamente, la estructura de la sociedad en sí misma parece imposible sin la existencia de estados de dependencia recíprocos que la mantengan unida y cohesionada (Parsons, 1978).

Lo precedente motiva que en muchas ocasiones los patrones educativos y comportamentales choquen frontalmente con las necesidades emocionales de los individuos. En consecuencia, se nos incita a ser libres pero al mismo tiempo no

se nos equipa –ni en el plano intelectual ni en el emocional– para afrontar el vacío existencial que la libertad supone. Se nos pide ser autónomos, independientes y autorrealizados pero se nos exige que trabajemos cooperativamente con los demás. Se solicita de nosotros que seamos críticos y nos resistamos a las manipulaciones y presiones externas, pero a la par se nos enseña que hay cosas que no es apropiado decir, hacer o pensar. Estas paradojas generan fricciones interpersonales y conflictos individuales que muchas personas no gestionan con facilidad. De hecho, la mayor parte de los sujetos se resiste frontalmente a tales dicotomías y reduce sus efectos por la vía del contraste, entrando así en un constante estado de dependencia –asumida o no– con respecto a otros individuos, objetos, ideas o circunstancias. Ello induce a muchos a buscar un trabajo *seguro* antes que un trabajo *bueno*, a tolerar gobiernos entrometidos y leyes despóticas antes que exponerse a los futuribles peligros de un exceso de libertades, a obedecer las órdenes recibidas a rajatabla antes que a realizar el trabajo del mejor modo posible, o a someterse y conformarse con los estándares de un grupo de referencia antes que arriesgarse a sufrir un probable rechazo si obran y piensan con independencia (McDavid y Harari, 1979). Por supuesto, y como veremos, quien detenta el poder en un momento dado suele valerse de esto, bien para ejercerlo sin consecuencias negativas, bien para perpetuar su situación e incluso mejorarla a costa de sus subordinados.

Lo antedicho, puesto en relación con las conductas altruistas, implica que la solidaridad tiene más que ver con las circunstancias en las que se ofrece ayuda, que con los patrones de socialización en general o con las características propiamente personales de quien presta su ayuda. Así, no habría realmente sujetos desinteresados, sino individuos que ayudan cuando las condiciones son propicias para ello. El hecho de que al mismo sujeto –lo busque o no– las situaciones apropiadas para ofrecer ayuda se le presenten más a menudo es lo que, a la larga, le valdrá la recompensa social de ser considerado *bueno persona*. Hay múltiples estudios empíricos que parecen mostrar este extremo. Bryan y Test (1967) realizaron uno de los más célebres al idear una situación tipo en la que una chica joven (chica A) aparecía de pie junto a un coche que tenía un neumático pinchado. Unos cuatrocientos metros más atrás colocaron otro vehículo apoyado sobre un gato, con otra chica de similares características (o chica B) de pie junto a él entretanto un conductor aparentaba haberse detenido para cambiar un neumático. De los 4.000 coches que pasaron sólo 93 conductores ofrecieron ayuda a la chica A y casi todos ellos fueron hombres. Pero lo más interesante es que cuando se retiró el coche de la chica B, la frecuencia con la que se ayudó a la chica A se redujo a la mitad. En otras situaciones similares se ofrecieron resultados parejos, lo cual evi-

denció que si hay personas dispuestas a ofrecer ayuda, otros se sentirán inducidos a hacerlo, pero cuando nadie presta ayuda, muy poca gente se siente motivada a prestarla. Quizá los tópicos culturales del *héroe por accidente*, o del *héroe a la fuerza*, tengan mayor entidad de la que suponemos.

Por otra parte, el altruismo parece tener un elemento claramente utilitarista cimentado en la reciprocidad. La mayor parte de la gente no tiene dudas a la hora de mostrarse altruista si con ello puede conseguir expiar algún sentimiento de culpa o espera ser tratado con igual benevolencia en el futuro (McMillen, 1971). Casi nadie se negará a hacer un favor si está convencido de que el favorecido hará lo mismo por él cuando sea necesario, o cree que de ese modo saldrá alguna clase de deuda ético-moral. En efecto, los datos empíricos parecen mostrar una clara correlación entre la conducta socio-moral y la capacidad empática del sujeto (Etxebarría, Apodaca, Ortiz, Fuentes y López, 2009).

## VIOLENCIA Y AGRESIÓN

En general, y es lo que ha hecho tradicionalmente la psicología, las raíces de la agresividad pueden ser reducidas a dos: por un lado la respuesta adaptativa ante cualquier frustración que conlleva un esfuerzo por sobreponerse a los obstáculos y, por el otro, a los sentimientos de hostilidad que motivan la agresión como fin en sí misma y sin que parezcan existir causas objetivas externas que la justifiquen. Además, y desde un punto de vista netamente psicológico, la conducta agresiva puede manifestarse a través de dos vías: 1) una tendencia *cognitivo-social*, que muestra una amplia tolerancia hacia la violencia y una baja necesidad de reparación moral; y 2) una tendencia *afectivo-impulsiva*, que ofrece mucha susceptibilidad emotiva, miedo al posible castigo, irritabilidad y alta necesidad de reparación moral (Sánchez y Fernández, 2007). Adviértase, en principio, que un modelo conceptual como este parece resolver todos los problemas teóricos de fondo, pero vamos a mostrar que la realidad es otra muy diferente.

El concepto genérico de *agresividad* no habla de un acto efectivo, sino de una cualidad, es decir, de una tendencia o disposición hacia la comisión de cierto tipo de actos. Así, la agresividad puede manifestarse como una capacidad relacionada con la creatividad, la audacia y la solución pacífica –pero decidida– de conflictos. Contemplada de éste modo la agresividad es una cualidad potencial que se pone al servicio de distintas funciones biológicas, entretanto su fenómeno contrapuesto se hallaría en el rango de acciones de aislamiento, retroceso e incomunicación (Lorenz, 1971). Con la evolución del lenguaje se ha establecido una vincula-

ción popular, si bien confusa, entre agresividad y violencia aunque debe hacerse notar que esta clase de vínculo sólo tiene sentido en referencia al ser humano. En efecto. Frente a esta agresividad que podríamos considerar benigna en la misma medida que adaptativa, existe una forma perversa o maligna, específica de nuestra especie, a la que denominamos *violencia*. Queda claro, por tanto, que no se puede equiparar todo acto agresivo con la violencia en la medida que ésta queda limitada a aquellas agresiones que se distinguen por su malignidad para con la integridad física, psíquica o moral de terceros. Y esto nos permite introducir otros elementos para reconocer al acto violento.

Las teorías que han pretendido explicar la agresión violenta (obsérvese que ya la propia terminología de partida parece equívoca en la medida que los conceptos de violencia y agresividad parecen terminar significando lo mismo) son fundamentalmente de tres tipos: aquellas que le presuponen un origen exclusivamente genético; las que entienden los actos violentos como resultantes de la frustración; y las que asocian la violencia con patrones de aprendizaje. Esta variabilidad en la explicación de la agresividad es lógica en la medida que la gama de preguntas que se suscitan al estudiar el problema también es amplia. Si observamos los actos agresivos en sí mismos, comprobaremos que todas las personas los expresan en algún momento de su vida y que, además, hay sujetos que suelen mostrarse habitualmente más agresivos y/o predispuestos al empleo de la violencia que otros sin que existan razones objetivas que justifiquen esta tendencia. Ello ha dado pie a una longeva tradición que sostiene, básicamente, que el problema de la violencia —e incluso del crimen— puede ser explicado desde variables biológicas (Pérez, 2005). No obstante, esta clase de teorías obvian por completo los factores sociales y cognitivos que median la conducta agresiva en el ser humano, de suerte que caen en el absurdo pues sería ridículo sostener que actividades tan complejas como la guerra o el terrorismo se encuentran programadas genéticamente (Augusto, López y Martínez de Antoñana, 2004).

La llamada *hipótesis de la frustración-agresión* es una de las más antiguas, exitosas y clásicas en el ámbito de la psicología social, y sostiene que toda conducta agresiva es una consecuencia normal, lógica y esperable cuando se presentan al sujeto condiciones externas que bloquean u obstaculizan el logro de sus metas (Dollard, Doob, Miller, Mowrer y Sears, 1939). De tal modo, la conducta agresiva tendría por objetivo destruir o apartar tales condicionantes. Y en el caso de que esto no fuese posible porque los obstáculos fueran insalvables, podría ocurrir que el individuo dirigiese su conducta agresiva hacia otros objetos externos en un fenómeno que se conoce como *agresión desplazada*. El hecho es que desde este modelo, que asume en su trasfondo una consideración de la violencia como resul-

tado de una mala socialización del sujeto, se han explicado –y se sigue haciendo– gran cantidad de fenómenos violentos relacionados con el racismo, la xenofobia, los actos terroristas, la delincuencia juvenil o la hostilidad hacia colectivos extraños al propio entorno sociocultural de los individuos (Sanmartín, 2005).

Parece claro que la expresión de la agresión, y con total independencia de su origen, está muy mediada por el proceso de socialización. Hay formas de agresión que la cultura prohíbe radicalmente desde el mandato ético-moral y a las que se tacha directamente de *violentas*. Otras vienen sancionadas por las leyes de manera consistente pero con menor rigidez, como es el caso de aquellas conductas agresivas relacionadas con la destrucción de la propiedad, o las conductas que aún pudiendo considerarse dañinas o dolosas no provocan daños físicos a terceros. Nuestra cultura, por ejemplo, fomenta con mayor evidencia las conductas violentas en los hombres que en las mujeres, si bien las distancias educativas relativas al sexo son cada vez más difusas (Guerrero, 2002) y empieza a ser relativamente sencillo encontrarse con mujeres activas en este sentido. Por lo demás, la violencia directa, descarnada, parece menos tolerada por el contexto social a medida que el individuo que la practica tiene mayor edad y, en efecto, hay estudios que parecen probar que a medida que la edad de las personas aumenta, la tendencia a resolver sus conflictos violentamente disminuye (Sánchez y Fernández, 2007). No obstante –más paradójicas–, y al igual que ocurre con las conductas de dependencia, ciertas formas de agresividad están socialmente aceptadas y se consideran rasgos de personalidad deseables e incluso educables. De hecho, no dudamos en utilizar el calificativo de *agresiva* para aquella persona que muestra un elevado grado de perseverancia y una alta dosis de iniciativa a la hora de conseguir sus metas individuales (Adler, 1964).

Todas estas consideraciones han motivado la aparición de teorías, como la de la *frustración-agresión*, defendida por autores como Berkowitz (1993) y asumida masivamente por los especialistas. Para él la fuente básica de la ira y el enojo que conducen a las conductas agresivas son los *afectos negativos*. De hecho, los sujetos establecen asociaciones que conexionan estos afectos negativos con otras ideas que se relacionan con la agresión, el recuerdo de otras agresiones, e incluso con las reacciones motoras de las conductas agresivas. Ello motiva que en los individuos tendentes a la agresión, cualquier suceso insignificante pueda obrar como detonante de la violencia si se relaciona remotamente con episodios violentos del pasado. Por supuesto, la agresión también puede desplazarse en este caso hacia objetivos neutros o irrelevantes en el caso de que los patrones de activación de la agresión se produzcan pero, por alguna razón, sea imposible agredir directamente al objeto –u objetos– desencadenantes. Por esta razón, la asociación que los individuos establecen entre acontecimientos, emociones y conductas pasadas con los

acontecimientos presentes, el modelo propuesto por Berkowitz se conoce como *neoasociacionismo cognitivo*.

Lo interesante de este punto de vista radica en la aceptación implícita de una paradoja irresuelta: que las conductas tienden a retroalimentar estados emocionales precisos, y viceversa. Así, todo acto con resonancias agresivas para el sujeto puede disparar las emociones pertinentes y, en consecuencia, desencadenar o amplificar su ira. En otros términos más nítidos: el individuo tendente a la violencia física experimenta aún más deseo de ser violento cuando golpea a alguien, en la misma medida que el acto de pegar se convierte en el centro de su experiencia subjetiva de la realidad. Así, cuanto más se odia más se agrade pero, a la par, cuanto más se agrade más se odia...

No obstante, Berkowitz se muestra consciente de los límites teóricos de su constructo al asumir que la *experiencia perceptual* de los sujetos no es nítida y se encuentra en relación con las actitudes y predisposiciones del propio individuo. Esto motiva que no exista un concepto unívoco y directo para la ira y que, en relación a ella, se hable de muchas cosas diferentes. Las repercusiones psicossociológicas de esta idea son evidentes en la medida que debería existir una programación sociocultural del enfado, la ira y la agresión que explique tanta variabilidad. La emoción es siempre la misma en el plano fisiológico, pero no se desencadena igual dependiendo de la persona en cuestión, es decir, de sus representaciones cognitivas particulares. A tal respecto, Rimé (1989) ha sugerido que los esquemas emocionales de las personas se desarrollan desde el entorno cultural, de suerte que cuando aparecen las circunstancias que la sociedad en un momento dado considera apropiadas para el ejercicio de actitudes agresivas dañinas, los individuos tienden a ser violentos en la misma medida que han sido educados en esas variables.

Fue durante la década de 1970 que aparecieron las *teorías del aprendizaje social* como instrumento a través del que responder, precisamente, al origen de los aspectos definidos socialmente en las conductas agresivas (o violentas). Ciertamente, todas las teorías actuales acerca de la conducta agresiva, incluso las más fisiologicistas, reconocen que en la agresión hay elementos aprendidos. Por ello no se asumen al completo estos planteamientos reduccionistas, sino que se integran algunos de sus postulados en el seno de otras explicaciones. La idea fundamental es que las personas aprendemos a comportarnos con agresividad, bien a través de las experiencias pasadas, bien observando las acciones de otros a quienes tomamos como modelos de conducta. Así, la frustración o la genética podrían ser elementos potenciales del comportamiento agresivo del individuo, pero es la experiencia lo que determina hacia qué objetivos hemos de dirigir la violencia, cuándo se debe ser violento y cuándo recibiremos castigos o recompensas si



lo somos. De este modo Bandura (1984) sostuvo que la conducta de los niños viene determinada por la evaluación cognitiva de cuanto sucede en su ambiente y, claro está, de lo competente que se sienta para responder a las exigencias del medio (o *autoeficacia*). Los desencadenantes de la agresión serían siempre los mismos (frustración, dolor, etc.), pero la persona anticiparía en todo caso las posibles consecuencias de futuras conductas agresivas. Consecuencia: si el sujeto prevé que existirá una recompensa, y está activado por algún elemento desencadenante, tenderá a ser violento.

Como puede imaginarse, y del mismo modo que ocurre con las conductas altruistas, las violentas estarán influidas por el principio de la reciprocidad. Esto significa que quien se comporta de forma agresiva –o directamente violenta– tenderá a pensar que será tratado de idéntica manera y, por ello, que la violencia siempre engendrará violencia. Precisamente por esto, en condiciones normales, para muchos autores el principio de reciprocidad tiende a alimentar el altruismo y opera como un represor de la agresividad y la violencia (Geen, 1968). Se ha defendido, desde esta línea, que la presencia de modelos que ejemplifican la violencia, o se salen de la convencionalidad sociocultural, tenderá a aumentar la probabilidad de que se produzcan conductas violentas. Pero lo cierto es que no ha quedado establecido con evidencia empírica decisiva si este aumento de probabilidad tiene que ver con la mera imitación o se trata de un proceso de identificación, y tampoco si realmente la exposición a eventos violentos opera con un desencadenante directo de comportamientos violentos, o estos tienen más que ver con el sujeto de que se trate que con el mensaje en cuanto tal (Jones, 2002). De hecho, ni tan siquiera ha podido establecerse con nitidez una correlación entre la exposición a imágenes y eventos violentos y el aumento de las respuestas fisiológicas habitualmente asociadas a la ansiedad (López, Tobal y González, 2002). Consecuencia: pese a los espectaculares, y muy efectistas, diseños experimentales de Bandura en torno a la reacción de los niños cuando son expuestos a eventos violentos, nunca ha quedado resuelta la cuestión de fondo; ¿era la simple exposición lo que inducía a los niños a golpear al muñeco, u ocurría que éstos se comportaban así porque sabían lo que se esperaba de ellos?

Quizá, como han señalado inteligentemente autores como Henri Giroux, la psicologización progresiva de la violencia –muy especialmente en el caso de la infancia–, sirva de bien poco a la hora de comprender sus raíces y elaborar un cuadro de relaciones nítido entre ellas: “los conservadores, por ejemplo, se han centrado en los riesgos que plantea la música de rap, la violencia cinematográfica y las drogas para lanzar un ataque contra las películas de Hollywood, el mundo de la moda, las mamás adolescentes sin pareja y lo que llaman la élite cultural. Sin

embargo, es raro que los críticos conservadores y liberales se ocupen de las amenazas constantes a los niños que están en el centro de las relaciones económicas, políticas y culturales dominantes. [...] La pobreza, el racismo, el sexismo y el desmantelamiento del estado del bienestar hacen un daño enorme a los niños, pero la prensa no informa de la mayoría de los casos que ejemplifican los efectos de estas situaciones sociales; si lo hace, no suele seguirle una discusión o autoexamen público” (Giroux, 2003, p. 50). Más aún, el propio Giroux señalará que Occidente vive sumido en una paradoja de tintes bastante cínicos en la medida que critica los contenidos de los videojuegos, de los programas de televisión o del cine, y al mismo tiempo no dice una sola palabra sobre las empresas que los producen, considerando en todo caso que sus actividades y productos son fruto normal –y lógico– de la economía de mercado y la libre competencia.

Por lo demás, y desde un punto de vista propiamente conceptual, las limitaciones en la comprensión de la agresividad y la conducta violenta parten ya de la propia falta de precisión en cuanto a lo puede o no ser considerado *violento*. Por ejemplo, es común el uso del concepto de *violencia* cuando se produce un ataque físico explícito. La utilización del concepto en tales situaciones es muy amplia y extensiva, tanto en los medios de comunicación como en la vida diaria, pero no parece que podamos hablar de violencia con tanta facilidad cuando las agresiones son psíquicas. De hecho, la violencia en general es un tema muy popular de conversación que implica tanto a las conductas impulsivas aunque no radicales, como a los actos más extremos. Cabe deducir, por tanto, que la psicología no estará en disposición de ofrecer explicaciones satisfactorias de la violencia a menos que cuente con una conceptualización clara, unívoca y operativa de la misma que, por supuesto, no se encuentre mancillada por la presión interesada de grupos políticos, empresas o medios de comunicación.

## PODER Y SUMISIÓN

El poder es un tipo peculiar de interacción recíproca basada en el control y la manipulación personales que, por tanto, está intrínsecamente relacionado con el altruismo, la agresión y la violencia. Decimos *recíproca* porque todo poder establece una relación dominador-dominado en la que cada uno de los implicados desarrolla su parte con total independencia de que desee hacerlo en realidad. Podemos concretar asumiendo un principio: siempre que nos encontremos ante situaciones en las que una persona goce de la capacidad de influenciar o controlar la conducta de otra en cualquier sentido, estaremos frente a una situación más

o menos explícita de poder. Desde los estudios más clásicos (Raven y French, 1958; Thibaut y Kelley, 1959), la psicología social estableció cinco formas habituales de manifestación del poder entre individuos:

1. *Poder de recompensa*. Aparece cuando una persona esta en disposición de ofrecer premios a otra que está bajo su influencia o se pliega a ella.
2. *Poder coercitivo*. Similar al precedente, se presenta cuando una persona está en disposición de castigar a otra cuando no se somete a su voluntad.
3. *Poder referente*. Una persona ejerce poder sobre otra porque la segunda la toma como modelo, quiere ser aceptada o se identifica plenamente con la primera.
4. *Poder experto*. Lo tiene aquel individuo que posee acceso a información exclusiva, o es capaz de desarrollar capacidades que el sometido considera potencialmente útiles para él.
5. *Poder legítimo*. Aquel que deriva de las relaciones formales entre las posiciones que ocupan dos personas. En este caso, el sometido acepta que el dominador puede razonablemente influenciarle. La legitimidad no implica que otras formas de poder no sean legítimas sino que, en todo caso, nace de la organización social del grupo en un momento dado.

Las dos primeras formas de poder social están determinadas por las circunstancias de la relación que existe entre las personas, y representan extremos en lo relativo a la voluntariedad o involuntariedad del sometido a ceder el control a otro. En todo caso, tanto en el poder de recompensa como en el coercitivo, el poderoso no controla directamente la conducta del dominado sino, antes bien, las consecuencias de esa conducta, siendo ese acceso al control de los resultados lo que le permite controlar, retroactivamente, los actos. En la tercera y la cuarta forma de poder, por el contrario, sí se establece un control directo de la conducta de los individuos sometidos, quedando fuera de discusión, o al margen de la relación de poder, los resultados que tales conductas puedan tener. Tanto en el poder referente como en el experto, el sometido acepta el control voluntariamente o decide que lo mejor para la resolución de determinada situación, conflicto o circunstancia, será ceder a las demandas del dominador. Y a qué punto las personas están dispuestas a aceptar categóricamente las órdenes recibidas con total enajenación de su propia responsabilidad particular es algo que ha quedado demostrado en multitud de experiencias, siendo la de Milgram (1963) una de la más célebres y citadas.

Cuando las relaciones de dominación-sumisión son muy desniveladas, la persona sometida no sólo tiende a eludir su responsabilidad sobre las repercusiones

de las órdenes recibidas sino que, más aún, puede llegar incluso a anular su propio criterio moral, su experiencia previa en el desempeño de una función e incluso a convertirse en un mero instrumento. Tal extremo se mostró en otra interesante –y sugestiva– experiencia realizada en un entorno hospitalario (Hofling, Brotzman, Dalrymple, Grace y Pierce, 1966). Para su realización los diseñadores introdujeron en el armario destinado a los medicamentos unas cajas de cierto fármaco, debidamente etiquetadas, que decían contener cápsulas de 5 mg. (en realidad se trataba de placebos por completo inofensivos). Todas las enfermeras, con años de experiencia, estaban perfectamente informadas de que la dosis máxima diaria de tal medicamento no podía exceder en ningún caso de los 10 mg., pero cuando uno de los experimentadores llamaba por teléfono a la planta, se identificaba como determinado médico y ordenaba a la enfermera de guardia que proporcionase a un falso paciente una dosis de 20 mg. del fármaco, los observadores constataron que en 21 de 22 casos no hubo dudas al respecto, y las enfermeras ejecutaron las instrucciones recibidas aún a pesar de sus conocimientos farmacológicos. Más revelador todavía es el detalle de que cuando fueron encuestadas con posterioridad, las 21 enfermeras obedientes mintieron al manifestar que jamás harían tal cosa sin una orden escrita por parte del médico dada la gran discrepancia entre las dosis.

En consecuencia, las personas pueden actuar con negligencia e incluso crueldad inusitadas, hasta el punto de llegar a la tortura y el asesinato, sin que existan razones objetivas que las motiven. De hecho, la obediencia a la autoridad de otro, o la posibilidad de actuar bajo la supuesta responsabilidad de terceros, permite habitualmente a la mayor parte de los sujetos ignorar el peso de su propia responsabilidad individual haciéndoles capaces de comportamientos terribles, siempre y cuando ese daño no se defina expresamente como prohibido, perjudicial o dañino por parte de quien manda (Christie, 1972). En otros términos: la maldad y las actitudes delictivas y ofensivas pueden venir determinadas por la influencia de un entorno adecuado –y compensatorio– de modo que se aprenden, se desarrollan e incluso pueden alcanzar el rango de hábito dentro de ese mismo entorno. Dado, pues, que al parecer la violencia y el altruismo se amplifican o reducen cuando entre los sujetos median relaciones de poder y sumisión, nos vemos conducidos a considerar brevemente el asunto del *liderazgo*.

Todo liderazgo se concibe como la suma de funciones de poder originadas en diversas fuentes. Si recordamos los tipos de poder que hemos descrito con anterioridad, es fácil comprender que la capacidad de un líder para influenciar a los miembros de determinado colectivo se debe a una combinación de cantidades específicas de cada uno de ellos. Pero además, la importancia de cada uno de los

componentes que contribuyen al poder de un líder pueden variar –en ocasiones incluso de forma sustancial– entre unas y otras situaciones. Esto es lo que pone en cuarentena el tópico concepto sociológico de *carisma* (Weber, 1984), pues es complicado predecir la cantidad de poder que un sujeto tendrá en un momento dado recurriendo únicamente a un análisis de sus características personales. La potencialidad carismática de la persona sólo multiplicará su poder sobre otros cuando las características estructurales y circunstanciales del grupo así lo permitan.

Esta consideración rompe por completo con alguno de los clichés establecidos en nuestra cultura, como el de que cualquier persona puede ser potencialmente captada por una secta. De hecho, es indispensable que los miembros de la secta reúnan los prerequisites necesarios a la hora de ser captados e influenciados tanto por el *gurú* de turno, así como por parte de otros componentes supuestamente poderosos –o habilidosos– del colectivo. Por ello, antes que de *sectas destructivas* cabría hablar de *personalidades sectarias*, esto es, de individuos que reúnen los adecuados componentes vitales y personales para ser captados, sometidos e integrados en una secta. Y lo cierto es que en la mayor parte de los casos, el individuo sectario muestra toda una sintomatología equiparable a la de cualquier otra adicción (Rodríguez, 2000).

Vemos que en el problema de la dominación-sumisión intervienen variables objetivas de carácter sociocultural e ideológico, pero también existe una fuerte carga de elementos subjetivos, individuales, y netamente psicológicos. El poderoso se autopercibe como tal en función de determinadas variables externas que refuerzan su punto de vista y, en tal sentido, tiende a ejercer su dominio de un modo u otro. Entretanto, el sometido entiende que tiene *buenas razones* –que pueden ser objetivas o no serlo en absoluto– para autoperibirse como tal y a aceptar el control que se le impone. Es más, las personas asumen esa dualidad de papeles en todas las situaciones de la vida y, dependiendo del rol que se desempeña en un entorno concreto, se adopta una posición social determinada y se espera que nadie la discuta o la altere a fin de que todo funcione como debe. Esta reflexión nos adentraría ya, obvia decirlo, en el terreno netamente socioantropológico de la *transcripción pública* y la *transcripción privada* de las relaciones de poder y sumisión (Scott, 1990).

Puede ocurrir que en un contexto específico coincidan dos o más personas que se autoperiben como poderosas y que, en consecuencia, ninguna de ellas esté dispuesta a aceptar el control que se le trata de imponer. Llegado este punto, y frente a las soluciones violentas cuyos resultados no son socialmente aceptados ni deseables, se ponen en marcha los procesos de la *negociación* y el *regateo*. Así, todo individuo que cree tener derecho al ejercicio de cierta clase de

poder o al desempeño de determinadas tareas, enfrentado a otros que piensan exactamente lo mismo o que no están dispuestos a aceptar sus demandas, acuerda con ellos unas atribuciones, derechos y prebendas inherentes a su puesto que no entren en conflicto con las de sus oponentes. Los términos que regulan esta clase de acuerdos por lo general están en consonancia con el poder efectivo real de las partes en litigio.

Es evidente que negociar se presenta como una vía perfectamente razonable en la resolución de los conflictos sociales y personales y, de hecho, es la manera en que nuestra sociedad resuelve las dificultades relacionadas con las estrategias de competencia y cooperación. La inmensa mayoría de los estudios muestran que ceder un poco a fin de adoptar estrategias cooperativas –que benefician a ambas partes– suele mostrarse a la larga como mucho más efectivo para afrontar cualquier clase de dificultad. El problema es que nuestra cultura, paradójicamente, fomenta en gran medida los procesos contrarios a lo largo del proceso de socialización, y ello implica que no sea extraño encontrarse con personas que prefieran adoptar estrategias competitivas a la hora de resolver conflictos. Esto se observa con claridad a través de simulaciones lógicas basadas en la realidad como el célebre *dilema del prisionero*. La solución óptima a este famoso problema tipo sería que ambos presos cooperasen entre sí porque de tal modo los dos obtendrían un beneficio obvio pero, por lo general y en condiciones de aislamiento, cada uno de ellos tiende a tratar de salvarse a sí mismo a costa del compañero, cosa que inevitablemente perjudica a ambos (Legrenzi, 2000).

El hecho de que la mayor parte de las veces las personas adopten actitudes competitivas y poco conservadoras es conocido como *desplazamiento hacia el riesgo*. En efecto, la influencia de los contextos sobre la conducta negociadora de los sujetos ha sido muy estudiada por la psicología social e incluso aplicada al desarrollo de juegos de mesa célebres y exitosos. Así, Steele (1966) estudió la conducta de los jugadores del archiconocido *Monopoly* –o *Palé*– para descubrir que cuando se establecían criterios competitivos de base, como el de limitar las comunicaciones y sugerir a los jugadores que la partida terminaría a determinada hora, siendo el vencedor quien más ganancias hubiera acumulado en aquel momento, todos arriesgaban hasta la irracionalidad con lo que aumentaban exponencialmente sus probabilidades de ir a la quiebra. En estos casos el jugador no sólo tendía a mostrarse competitivo sino, incluso, desconsiderado para con el resto de sus compañeros llegando a desarrollar comportamientos de odio, abuso y venganza. Sin embargo, cuando se permitía a los participantes comunicarse con entera libertad, sin condiciones y sin presiones externas, tendían más al desarrollo de estrategias cooperativas y de apoyo mutuo frente a los

imponderables del juego. El problema es que, al igual que ocurre en el caso de las conductas violentas, todavía se conoce poco en qué medida –y cómo– influyen las variables cognitivas, emotivas y de personalidad en el desarrollo de este tipo de procesos.

## REFLEXIÓN FINAL: DE LA SIMPLE MALDAD A LA ACTITUD PREVENTIVA

El poder, la sumisión, la negociación y el regateo, la violencia e incluso la conducta prosocial, son procesos muy habituales en el campo de los delitos de corrupción en particular, de las bandas, los grupos terroristas y de las asociaciones mafiosas en general. Incluso en el ámbito de la delincuencia que podríamos llamar *gremial*, esto es, la delincuencia común especializada en determinado tipo de delitos como el robo de viviendas, el proxenetismo, la estafa, etc. Sólo así pueden entenderse expresiones típicas en el entorno delincuenciales como la de los *negocios* o el *ajuste de cuentas*. De hecho, y contrariamente a lo que se supone entre las *gentes de bien*, el delincuente común no es esencialmente diferente en el plano psicológico de cualquier otra persona básicamente honrada. Ocurre que los ámbitos delictivos poseen una cultura y unos criterios de socialización específicos que prefiguran ciertas disposiciones emocionales y perceptuales ante la realidad que ya empiezan a configurarse en la infancia y la adolescencia. No podemos olvidar, en tal sentido, que los antecedentes de la inmensa mayoría de los delincuentes habituales suelen remontarse a la juventud.

Impera en estos entornos un modelo de organización jerárquica cuya existencia sólo es posible mediante el uso de la fuerza, la desconfianza sistemática y una radical intolerancia hacia la mentira, el engaño o la falta de consideración hacia las normas establecidas para el funcionamiento de determinada actividad. Pero, de la misma manera, existe una solidaridad implícita (reciprocidad) nacida del propio riesgo y que se presenta con mayor probabilidad cuanto más común es el delito y hay, por tanto, menores beneficios materiales en juego. Todas las posibles diferencias de criterio entre dos delincuentes, o entre bandas, suelen mitigarse temporalmente cuando se trata de ayudar a un *colega* perseguido o se enfrenta la posibilidad de que un negocio pueda fracasar, y es en estos momentos puntuales en los que pueden imponerse las conductas cooperativas. Conocido es, por ejemplo, lo que ocurrió en la Alemania de Weimar durante el tiempo que actuó el celeberrimo *Vampiro de Dusseldorf*: ante el incremento de la presión policial que obstaculizaba sus actividades, el

grueso de los delincuentes aparcó sus diferencias y decidió cooperar con las autoridades en la caza de Peter Kürten (Pérez, 2007).

Observada de este modo, la idea del *honor entre ladrones* adquiere un sentido plenamente justificado y permite comprender actitudes como las descritas en el famoso estudio de Sutherland (1993): “Los delincuentes no delatan a sus compañeros excepto cuando ello pueda evitarles una condena. Cuando los ladrones profesionales están en manos de sus asesores jurídicos no piensan en la pena que pueda caerles y no tienen por tanto razón alguna para hacer denuncias. Los oficiales de la policía, fiscales y otros profesionales de la justicia interrogan raramente a los ladrones profesionales, estén o no inculpados, pues tanto en un caso como en el otro pueden sacar poco en limpio. Si un ladrón hiciese una delación los otros ladrones no se rebajarían a pagarle con la misma moneda. Disponen de métodos más eficaces: basta con extender la noticia de que es un soplón y se le acabó el oficio. Es la peor desgracia y la mayor catástrofe que puede acaecer a un ladrón profesional”.

El problema de fondo, precisamente lo que nos lleva a menudo al encogimiento de hombros ante las actividades criminales (especialmente frente a las más atroces), reside en la incompreensión persistente de los elementos básicos del hecho que nos ocupa. Las preguntas, y esto es algo en lo que muchas ciencias llevan décadas de ventaja a la psicología o a la psiquiatría, no debieran ser maximalistas. Plantearse generalidades como *¿qué es el crimen?* o *¿qué es la violencia?*, ya lo hemos podido comprobar, nos sumerge paulatinamente en la perplejidad y la confusión. Más que comprender qué es la agresión –la cuestión de principio– debieran interesarnos los planteamientos prácticos destinados a descifrar qué elementos la motivan, como se interrelacionan y en qué medida ese circuito puede ser intervenido. Si no se es capaz de ir más allá de los tópicos socioculturales y los intereses de determinados grupos de presión acerca del uso, el abuso y la gestión de la violencia, la agresividad y el delito, difícilmente se estará en posición de encontrar soluciones de carácter preventivo que superen los tradicionales métodos punitivos que la historia, por la fuerza de los hechos, ha demostrado ya ineficaces. No olvidemos, con Hacker (1973), que por lo general la violencia tiende a presentarse como la única solución posible al problema que ella misma provoca.



## BIBLIOGRAFÍA

- Adler, A. (1964). *Superiority and social interest: A collection of later writings*. Nueva York: Viking.
- Augusto, J. M.; López, E. y Martínez de Antoñana, R. A. (2004). *Introducción a la Psicología Social*. Jaén, del Lunar.
- Bandura, A. (1984). *Teoría del aprendizaje social*. Madrid, Espasa-Calpe.
- Berkowitz, L. (1993). *Agression: its causes, consequences and control*. New York, McGraw-Hill.
- Bowlby, J. (1993). *La separación afectiva*. Barcelona: Paidós.
- Bryan, J. H. y Test, A. T. (1967). Models and helping: Naturalistic studies in aiding behavior. En: *Journal of Personality and Social Psychology*, 6, 400-407.
- Castelló, J. (2005). *Dependencia emocional: características y tratamiento*. Madrid: Alianza.
- Christie, N. (1972). *Fangevoktere i konsentransjonleire*. Oslo: Pax.
- Del Barrio, V. (1998). Educación y nuevos tipos de familia. *Psicología Educativa*, 4, 1, 23-47.
- Dollard, J.; Doob, L. W.; Miller, N. E., Mowrer, O. H. y Sears, R. R. (1939). *Frustration and aggression*. New Haven, Yale University Press.
- Dollard, J. y Miller, N. E. (1950). *Personality and psychotherapy: An analysis in terms of learning, thinking and culture*. New York: McGraw-Hill.
- Etxebarria, I; Apodaca, P. ; Ortiz, M.J.; Fuentes, M.J. y López, F. (2009). Emociones morales y conducta en niños y niñas. *EduPsykhé. Revista de Psicología y Educación*, 8, 1: 3-21.
- Geen, R. G. (1968). Effects of frustration, attach, and prior training in aggressiveness upon aggressive behavior. *Journal of Personality and Social Psychology*, 9, 278-287.
- Giroux, H.A. (2003). *La inocencia robada. Juventud, multinacionales y política cultural*. Madrid: Morata.
- Guerrero, A. (2002). *Sociología de la educación*. Madrid: Síntesis.
- Hacker, F. (1973). *Agresión*. Barcelona: Grijalbo.
- Hofling, K. C.; Brotzman, E.; Dalrymple, S.; Graves, N. y Pierce, C. M. (1966). An experimental study in nurse-physician relationship. *Journal of Nervous and Mental Disease*, 143, 171-180.

- Jones, G. (2002). *Matando monstruos. Por qué los niños necesitan fantasía, superhéroes y violencia imaginaria*. Barcelona: Crítica.
- Legrenzi, P. (2000). *Cómo funciona la mente*. Madrid: Alianza.
- López, E.; Tobal, J.J.M. y González, H. (2002). La exposición a imágenes violentas como vía de estudio del proceso de ajuste al trauma. *EduPsykhé. Revista de Psicología y Educación*, 1, 1: 5-25.
- Lorenz, K. (1971). *Sobre la agresión: el pretendido mal*. Madrid: Siglo XXI.
- McDavid, J.W. y Harari, H. (1979). *Psicología y conducta social*. Limusa: México.
- McMillen, D. L. (1971). Transgression, selfimage and compliant behavior. *Journal of Personality and Social Psychology*, 20, 176-179.
- Milgram, S. (1963). Behavioral study of obedience. *Journal of Abnormal and Social Psychology*, 69, 371-378.
- Parsons, T. (1978). *Action theory and the human condition*. Nueva York: The Free Press.
- Pérez, F. (2005). *Imbéciles morales. Consideraciones históricas de la mente criminal*. Jaen: del Lunar.
- Pérez, F. (2007). *Duendes en el laberinto. Un estudio acerca de los asesinos sistemáticos*. Villafranca del Castillo (Madrid): Servicio de Publicaciones de la Universidad Camilo José Cela.
- Raven, B. H. y French, J. R. P. (1958). Group support, legitimate power and social influence. En: *Journal of Personality*, 26, 400-409.
- Rimé, B. (1989). Le partage social des émotions. En: B. Rimé y K. R. Scherer, (Eds.), *Les émotions*. Neuchatel/Paris: Delachaux et Niestlé. 271-303.
- Rodríguez, P. (2000). *Adicción a sectas. Pautas para el análisis, prevención y tratamiento*. Barcelona, Ediciones B.
- Sánchez, A. y Fernández, M.P. (2007). Características de la agresividad en la adolescencia: diferencias en función del ciclo educativo y del sexo. *EduPsykhé. Revista de Psicología y Educación*, 6, 1: 49-83.
- Sanmartín, J. (2005). *El terrorista. Cómo es. Cómo se hace*. Barcelona: Ariel.
- Schafer, H. R. y Emerson, P. E. (1964). The development of social attachments in infancy. En: *Monographs of the Society for Research Child Development*, 29, 3, 94.
- Scott, J. (1990). *Domination and the arts of resistance*. New Haven (CT): Yale University Press.

- Spitz, R. A. (1945). Hospitalism: An inquiry into the genesis of psychiatric conditions in early childhood. En: Freud, A. (coord.). *The psychoanalytic study of the child*. Vol. 1, 53-74. New York, International Universities Press.
- Steele, M. B. (1966). *Matrix indices and behavior in mixed-motive games*. Coral Gables, University of Miami.
- Sutherland, D. H. (1993). *Ladrones profesionales*. Madrid, Las Ediciones de la Piqueta.
- Thibaut, J. W. y Kelley, H. H. (1959). *The social psychology of groups*. New York, Wiley.
- Weber, M. (1984). *La acción social. Ensayos metodológicos*. Barcelona: Península.