

## EL APRENDIZAJE POR IMITACION

Esta teoría se enunció a finales del siglo diecinueve, por Gabriel Tarde, en las leyes de la imitación. Y ha sido acreditada su divulgación a Albert Bandura, quien es una de las grandes figuras de la psicología contemporánea. Sus obras, Aprendizaje social y desarrollo de la personalidad, y Teorías del aprendizaje social, figuran entre las más citadas en el último cuarto del siglo pasado. Fue graduado como doctor honoris causa, por la Universidad de Salamanca, en el año de 1996.

El último modelo que fundamenta los principios psicológicos del aprendizaje es el denominado modelo de aprendizaje social o imitativo, o también llamado aprendizaje vicario. Fue desarrollado, como se dijo, por Albert Bandura y Richard H. Walters, en 1963, en su conocida obra Social Learning and Personality Development, edición en español: Bandura y Walters, en 1983, Aprendizaje social y desarrollo de la personalidad. Y en otras obras posteriores de Bandura. La constatación inicial de la que parte del modelo de aprendizaje por imitación es la misma que a finales del siglo diecinueve había efectuado Gabriel Tarde en las Leyes de la imitación: los seres humanos aprendemos conductas, sobre todo, imitando a otras personas que las llevan a cabo. En definitiva, aprendemos a través de la mediación de los procesos cognitivos, que nos permiten observar, imaginar, pensar y ponernos en el papel de otras personas que efectúan determinadas conductas y obtienen consecuencias por ello. Este aprendizaje se produce sin necesidad de que nosotros realicemos las conductas del modelo en el preciso instante en que las observamos. La cognición nos permite resolver muchos problemas en la imaginación antes de llevar las soluciones a la acción, de tal manera que las opciones que consideramos más favorables son las que luego se llevan a cabo. No siempre se pone en práctica un comportamiento que se acaba de aprender. Deben darse las condiciones apropiadas para ello. Ni siempre que se realiza una conducta, esa conducta se perpetúa en el tiempo. La repetición dependerá más bien de las consecuencias que tenga para el individuo.

A partir de estas constataciones, Bandura y Walters, en 1983, Bandura en 1987, estructuraron un modelo que organiza el proceso de aprendizaje en tres etapas o momentos diferentes. Se explican a continuación:

El aprendizaje de la conducta agresiva por imitación:

Su adquisición. Se aprecian características neurofisiológicas. Es un aprendizaje observacional. Se realiza una experiencia directa reforzada.

Luego se aprecia una instigación o reproducción: Se aprecian eventos aversivos, la influencia de modelos. Hay móviles de incentivos, hay un control por instrucciones. Y un control ambiental.

Luego observamos el mantenimiento. Hay un reforzamiento directo externo. Hay reforzamiento vicario. Hay autorreforzamiento y Neutralización por autocastigo.

La fuente es adaptación a partir de A. Goldstein, en 1990. *Delinquent son Delinquency*. Champaign, Illinois. Research Press. 28.

## **Adquisición de la conducta.**

Este aprendizaje de adquisición tiene lugar sobre todo mediante dos procesos: el aprendizaje observacional de otros mientras llevan a cabo ciertas conductas, y a través de la experiencia directa reforzada, es decir, mediante un mecanismo de condicionamiento operante. Es evidente que el proceso de adquisición de conductas depende también de características neurofisiológicas individuales. Hay individuos que aprenden con mayor rapidez y con mayor efectividad que otros.

## **Reproducción o instigación de la conducta.**

El comportamiento, previamente adquirido, puede realizarse con posterioridad. Un factor precipitador de la conducta, y especialmente de la conducta agresiva son las experiencias aversivas. Ser agredido puede favorecer que un sujeto, a su vez, agreda. Para que una conducta se ejecute, son muy importantes los modelos. Las conductas de muchos jóvenes delincuentes se instigan observando a otros que realizan el mismo comportamiento. También se precipitan las conductas mediante móviles de incentivo, es decir, por las expectativas de obtención de recompensas. Otro modo de instigación conductual se efectúa a través del control de instrucciones, tal y como se produciría en aquella situación en la que alguien sugiere: podríamos hacer, o por qué no vamos a tal sitio. O también mediante control ambiental que puede provenir del entorno físico. Un ejemplo de ello puede ser el de aquel toxicómano que se halla en un proceso de rehabilitación y al pasar casualmente por un lugar de venta de drogas, vuelve a consumir.

## **Mantenimiento de la conducta.**

Es aquel proceso en el que la conducta se repite a lo largo del tiempo. En Criminología esta fase es muy importante porque puede ayudar a comprender las carreras delictivas de muchos delincuentes. Los mecanismos básicos que mantienen una conducta son los siguientes:

- a) El reforzamiento directo externo, esto es, mediante las consecuencias directas positivas que experimenta el individuo como resultado de su comportamiento.
- b) El reforzamiento vicario, es decir, a través de la observación de otras personas que obtienen consecuencias gratificantes por una determinada conducta. Vicario, literalmente, significa el que se pone en el papel de otro. El reforzamiento vicario implica que la conducta de un observador puede verse influida por la percepción de las consecuencias que un modelo obtiene por su conducta.

- c) El autorreforzamiento, que es aquella habilidad adquirida para darnos estimulación positiva internamente.
- d) La neutralización del autocastigo. Se produce cuando el individuo excusa sus comportamientos ilícitos con pensamientos como todo el mundo lo hace, yo no soy el único, con lo que se evitan las consecuencias aversivas de ansiedad condicionada a las que podrían dar lugar ciertas conductas.

## **La realidad criminológica.**

Textos clásicos. Análisis del aprendizaje social de la agresión. Bandura. En A. Bandura y E Ribes, Modificación de conducta. Análisis de la agresión y de la delincuencia. Capítulo 11.

Las personas no nacen con repertorios prefabricados de conducta agresiva; deben aprenderlos, observar que la agresión es un acto recompensado en otros incrementa la tendencia a conducirse de maneras igualmente agresivas. La tarea de convertir a hombres socializados en combatientes eficaces se logra sin necesidad de alterar ni sus estructuras de personalidad ni sus pulsiones ni sus rasgos. Lejos de ello, esa tarea se realiza atribuyéndole propósitos morales elevados al arte de la guerra y al entrenamiento intensivo en las difíciles técnicas del combate. El logro de cambios tan marcados en lo que respecta a la conducta destructiva a través de sanciones morales, sin necesidad de grandes cambios en la persona, proporciona el testimonio más notable de que los determinantes de agresión humana se hallan más bien en las prácticas sociales. Como la agresión no es un aspecto inevitable o inmutable del hombre, sino un producto de condiciones que fomentan la agresión, las cuales operan dentro de la sociedad, la teoría del aprendizaje social sostiene una concepción más optimista de la capacidad del hombre para reducir su nivel de agresividad. Los avances que se produzcan en la comprensión de los procesos de cambio incrementaran la probabilidad de que el hombre utilice esta capacidad de manera benéfica y no con fines destructivos. 319 341.

## **La teoría del aprendizaje social de Akers**

Los fundamentos psicológicos a los que se ha hecho referencia sirven de base a la teoría del aprendizaje social de la conducta delictiva, que fue formulada por Robert L Burgess y Ronald L Akers en 1966, y después desarrollada por Akers, Burgess y Akers, en 1966; Akers 1973; y 1977. 1985.

Se basa el comentario, en la presentación de la teoría en uno de los más recientes trabajos realizados por Akers, Akers, 1997: 62 76.

Sutherland había mencionado, en su teoría de la asociación diferencial, algunos de los mecanismos de aprendizaje mediante los cuales los sujetos adquieren los comportamientos delictivos, aunque no los había descrito. La teoría del aprendizaje social, que sus creadores consideran un desarrollo de la previa teoría de Sutherland, define, describe e integra los mecanismos del aprendizaje delictivo y los combina con el concepto de reforzamiento

diferencial. De acuerdo con sus autores, esta teoría podría explicar distintos comportamientos delictivos tales como el consumo de drogas y alcohol, la desviación sexual, la delincuencia de cuello blanco, la delincuencia profesional, la delincuencia organizada y la delincuencia violenta.

## **Conceptos teóricos fundamentales**

La teoría del aprendizaje social incluye cuatro constructos principales, Akers, 1997.

### **Asociación diferencial:**

Es aquel proceso mediante el cual uno es expuesto a definiciones normativas favorables o desfavorables a la conducta ilegal. Pág. 64.

Este proceso de asociación diferencial puede tener dos dimensiones o modos de plasmarse en la vida de la gente. Una dimensión es la de interacción que se traduce en la directa asociación o identificación con otras personas que actúan ilícitamente, ya sean próximas al individuo o distantes a él. Por ejemplo, la identificación, a través de los medios de comunicación, con deportistas, actores, políticos y otras personas famosas. Existe una segunda dimensión normativa según la cual una persona es expuesta, como producto de su asociación diferencial, a patrones normativos distintos de los habituales. Podría ser el caso de aquel adolescente que en su grupo de amigos recibe mensajes favorables al consumo de drogas o al robo.

Las asociaciones diferenciales, favorables o contrarias a la conducta delictiva, pueden producirse tanto en los grupos primarios, familia o amigos, como en el marco de aquellos grupos secundarios y de referencia, como los vecinos, las iglesias, los profesores, las figuras de autoridad o los medios de comunicación.

Tendrían una mayor influencia sobre las personas aquellas asociaciones diferenciales que poseen mayor frecuencia, mayor duración, mayor prioridad, es decir, se producen antes en el tiempo, y mayor intensidad, las provenientes de las relaciones más importantes para el individuo.

Definiciones: Son los propios significados o actitudes que una persona vincula a determinada conducta. Pág. 64.

Se trata de racionalizaciones y actitudes morales o evaluativas que orientan los comportamientos y los valoran como adecuados o inadecuados, como buenos o malos, como deseables o indeseables, como justificables o no justificables.

Según Akers, estas definiciones pueden ser de dos tipos: generales o específicas. Las generales suelen consistir en creencias morales o religiosas, valores y normas, que acostumbran a ser favorables a la conducta pro-social y contrarias a la conducta delictiva. Entre ellas podrían encontrarse valoraciones como es importante ir al colegio o a trabajar o no se debe robar. Sin embargo, las creencias generales pueden tener escasa incidencia en la conducta concreta. Hay muchas personas que acuden regularmente a la iglesia o creen firmemente en los valores de la justicia social y, pese a todo, mantienen conductas no coincidentes con esos valores. El

comportamiento humano guardaría, según Akers, una mayor relación con las definiciones específicas que con las generales.

Las definiciones específicas orientan conductas concretas. Por ejemplo, puede haber personas que tengan firmes convicciones generales contrarias al tráfico y al consumo de drogas, pero que en cambio, consideren que el consumo esporádico de cocaína es un comportamiento aceptable. Esta creencia específica puede llevarles a consumir drogas los sábados por la noche, cuando se reúnen con sus amigos, sin que este comportamiento interfiera con sus valores generales contrarios al tráfico y consumo de drogas. En otro orden de cosas, alguien que posea fundados valores religiosos y morales podría admitir, sin embargo, tener contactos sexuales esporádicos con menores de edad si se le presentara la ocasión propicia y no causara daño a nadie, con ello. Así pues, según Akers, la conducta delictiva operaria, sobre todo, a partir de creencias específicas.

Cuanto mayor sea el número de actitudes y definiciones específicas, contrarias a ciertos actos menor será la probabilidad de realizarlos. Si uno es totalmente opuesto al consumo de drogas tiene una menor probabilidad de consumir drogas si es específicamente contrario a ello. Si una persona posee muchas definiciones negativas en torno a la conducta de robo, que hacen que considere que ese comportamiento es inapropiado, injusto, indigno, inmoral, etc., es muy improbable que robe.

Generalmente, las definiciones convencionales de la sociedad suelen ser negativas o contrarias a la delincuencia. Pero en grupos o sectores sociales determinados existen creencias favorables a la conducta delictiva, que pueden operar de dos modos diferentes. Uno, haciéndola más deseable o permisible. Podría ser el caso de aquella persona que roba en su trabajo tras considerar que no le pagan lo que merece pese a que se esfuerza mucho más que la mayoría de sus compañeros. Pero las creencias pueden ser también neutralizadoras cuando justifican o excusan la conducta. Este mecanismo entraría en acción cuando una persona se dice a sí misma: Todo el mundo defrauda el erario público. Yo también puedo hacerlo. Este puede constituir un buen ejemplo de la diferencia existente entre definiciones generales y específicas en lo que se refiere a su influencia sobre la conducta. La inmensa mayoría de los ciudadanos está en contra del robo, pero en lo que se refiere específicamente al pago de impuestos, mucha gente considera que no constituye una conducta demasiado grave defraudar al fisco un poquito.

Las definiciones pueden influir sobre la conducta también de dos maneras distintas: cognitivamente, a través de ciertos valores, creencias o actitudes, o conductualmente, es decir, precipitando algunos comportamientos ilícitos. Desde el punto de vista cognitivo ciertas definiciones pueden hacernos más complacientes y tolerantes ante las oportunidades delictivas que se presentan, con argumentos como yo no he robado a nadie, sencillamente me he encontrado una cartera que tenía dinero; para que se quede con él, la policía, mejor me lo quedo yo. Desde una perspectiva conductual las creencias o definiciones pueden precipitar el comportamiento delictivo, operando como estímulos discriminativos facilitadores. Si alguien tiene la firme creencia de que le están pagando una miseria en su trabajo y de que debería ganar mucho más, esta convicción podría precipitar que, si se le presentara la oportunidad de sustraer impunemente algún dinero, lo hiciera.

Las creencias o definiciones se adquieren a través de la imitación, es decir, a partir de lo que uno ve y oye a su alrededor, de las actitudes generales de la sociedad, de los amigos, de los padres, etc., o bien mediante el reforzamiento diferencial de ciertas conductas, ya que en muchas ocasiones las creencias acaban acomodándose al comportamiento fáctico.

Por último, las creencias pueden ser intensas o no tan intensas, esto es estar firmemente asentadas o simplemente tolerar la conducta delictiva. Por ejemplo, la mayoría de los ciudadanos que defraudan pequeñas cantidades al fisco no tienen firmes creencias para hacerlo, sino que simplemente poseen algunas definiciones que les toleran la omisión de datos o documentos al realizar la declaración de la renta. En cambio, las creencias delictivas intensas impedirían a los individuos la acción delictiva. Pensemos en los atentados terroristas de integristas musulmanes en diferentes países del Norte de África o, más próximo a los ejecutados en España, con el terrorismo etarra, o bien el terrorismo extremo ejecutado en Estados Unidos.

## **Reforzamiento diferencial:**

Es aquel proceso de balance entre los refuerzos y castigos anticipados o reales que siguen o son consecuencias de la conducta.

Cuanto mayor cantidad, probabilidad y frecuencia de refuerzo obtiene una persona como resultado de su conducta delictiva, mayor probabilidad tiene de delinquir.

Los refuerzos y también los castigos pueden ser de tres tipos:

### **No sociales:**

Aquellos que provienen de estimulaciones físicas directas que producen sensaciones agradables. Por ejemplo, los efectos físicos placenteros que experimenta una persona del consumo de drogas o de alcohol.

## **Características individuales**

Aquellos que son el resultado de características individuales que confieren a ciertos sujetos una mayor predisposición para ciertas conductas, que les resultan en si mismas altamente apetecibles. Por ejemplo, según ha evidenciado la investigación muchos delincuentes presentan un rasgo de personalidad denominado búsqueda de sensaciones, desarrollado por Forcadell, en 1998; Pérez, en 1987; Zuckerman et al, 1964; Zuckerman 1964. Las personas que poseen este rasgo son mas proclives a conductas arriesgadas que comporten estimulaciones novedosas. Para la mayoría de los ciudadanos la posibilidad de efectuar un atraco a mano armada constituirá, sin duda, una idea aversiva y enormemente estresante. Sin embargo, para algunos jóvenes delincuentes esta posibilidad puede constituir una experiencia altamente estimulante y atractiva. Pese a ello, poseer un elevado nivel del rasgo búsqueda de

sensaciones no implica la realización de actividades delictivas. Muchas personas que se sienten atraídas por el riesgo y la aventura, no se dedican precisamente a la delincuencia.

## **Intercambio social**

Sin embargo, la inmensa mayoría de los refuerzos y castigos que experimentan los seres humanos como resultado de su conducta son producto del intercambio social. Consisten en palabras, es respuestas, en la presencia de otros y en la conducta de otros, que siguen al comportamiento y lo refuerzan o lo castigan. Cuando a alguien que acaba de terminar un trabajo se le dice, te ha quedado magnífico, se está reforzando su esfuerzo y aumentando la probabilidad de que en el futuro realice tareas semejantes a ésta. Si por el contrario, se le dice, esto que has hecho es una estupidez, se está castigando su conducta y, quizá, disminuyendo su probabilidad futura.

El comportamiento de otros puede también estimular a las personas para que realicen ciertas actividades, anticipándoles la obtención de refuerzos o castigos futuros. Si un estudiante pregunta a un profesor acerca de un examen futuro y este le responde se debería estudiar bien la segunda parte o una teoría concreta, el alumno entenderá que es probable que el examen incluya alguna pregunta de esas partes. Los refuerzos sociales pueden consistir también en mensajes facilitadores de refuerzos o castigos que serán emitidos por otras personas. Cuando se le dice a un niño, tu padre se va enfadar cuando se entere de esto o, se va a poner muy contento, no estamos reforzando de manera directa la conducta del niño pero le estamos anticipando lo que puede suceder como consecuencia de su comportamiento.

En resumen, el reforzamiento social abarca todas aquellas reacciones directas de otros que se hallan presentes cuando una conducta se lleva a cabo. Todos los presentes influyen en nuestra conducta con gestos, palabras, opiniones o con cualquier estimulación, incluida la mirada. El reforzamiento social puede ser real o anticipado, tangible o intangible y también puede tener un carácter simbólico, ideológico, religioso, político o moral.

## **El autorreforzamiento**

Incluye todos aquellos procesos en los que un sujeto ejerce control o autocontrol sobre su propia conducta reforzándola o castigándola, para lo cual adopta el papel de los otros, incluso cuando estos están ausentes. Sería el caso de situaciones en las que uno piensa: esto ha ido bien o esto otro debo cambiarlo porque no ha funcionado adecuadamente. Los seres humanos somos capaces de, en ausencia de otros, irnos dando pautas para determinadas conductas y auto reforzarlas o castigárnoslas mediante la autocrítica. El autorreforzamiento y el autocastigo hacen que nuestra conducta se mantenga o disminuya, respectivamente.

## **Imitación:**

Consiste en involucrarse en alguna conducta tras la observación en otros de una conducta semejante. La imitación depende de tres aspectos básicos:

## **De las características del modelo**

No todos los modelos son imitados de la misma manera y con la misma fuerza. Se ha de tener una cierta identificación con ellos, de manera que los percibamos como actores de conductas o poseedores de gratificaciones a las que todos los seres humanos también aspiran.

## **Conducta observada**

De las características de la propia conducta observada y de nuestra capacidad para reproducirla adecuadamente. Es poco probable que se imiten conductas poco útiles para nuestra vida o tan complejas que no se hallan a nuestro alcance.

## **Consecuencias observadas**

De las consecuencias observadas en el modelo, de los frutos que este obtiene de su comportamiento.

Los modelos cuya conducta solemos imitar suelen ser personajes significativos en nuestra vida, pertenecientes a los grupos primarios como la familia o los amigos, aunque también pueden proceder de la información que recibimos a través de los medios de comunicación. Los modelos pueden influir favoreciendo tanto la conducta pro-social como la delictiva.

La imitación es un proceso mucho más importante para la adquisición de las conductas que para su mantenimiento. Generalmente, se adquieren conductas a partir de los modelos observados, y más tarde, las reproducimos cuando se producen las consecuencias apropiadas para nosotros.