

EL COMPORTAMIENTO JURÍDICO COMO UN PROCESO DE ETAPAS

Luis FLÓREZ-ALARCÓN*

SUMARIO: I. *Introducción*. II. *Cumplimiento de normas*. III. *Paradigmas y modelos psicológicos que explican el comportamiento jurídico*. IV. *Factores psicológicos del comportamiento jurídico en México: una aproximación empírica*. V. *Bibliografía*.

I. INTRODUCCIÓN

Dos personas circulan en sus automóviles por un mismo carril de la avenida; cuando llegan al cruce con otra avenida, el semáforo cambia a rojo indicándoles que deben detenerse; una se detiene y la otra sigue de largo haciendo el cruce prohibido. Esa es una situación que se observa, por fortuna con baja frecuencia, en nuestras ciudades. ¿Por qué una respeta la norma de tránsito y otra no lo hace? ¿Qué explica el comportamiento de una y de otra? Se pueden hacer diversas conjeturas de sentido común para explicar el comportamiento de la persona que infringe la norma:

Explicaciones poco probables podrían ser algunas como pensar en que la persona no sabe que debe detenerse cuando el semáforo cambia de amarillo a rojo, o que esa persona nunca respeta las normas de tránsito. Explicaciones más probables podrían ser algunas de las siguientes:

- a. La persona iba distraída y no se percató de que el semáforo cambió a rojo.
- b. La persona es una infractora ocasional, principalmente cuando lleva alguna prisa y va retardada a una cita.

* Doctor en psicología experimental; miembro del Grupo de Investigación “Estilo de Vida y Desarrollo Humano”, Centro de Estudios Sociales, Universidad Nacional de Colombia.

- c. La persona no respeta las normas de tránsito cuando puede incumplirlas y observa que no está presente un policía que pueda sancionarla.
- d. La persona ha decidido no hacer el alto cuando considera que no hay peligro de accidente en los cruces.
- e. La persona ha decidido no hacer el alto en los cruces a ciertas horas, porque considera que se expone a un robo o a una agresión si detiene la marcha.
- f. En esa ciudad las multas o sanciones son insignificantes, y por eso la gente no respeta las normas cuando necesita hacerlo.
- g. La persona tiene poca conciencia acerca de la convivencia ciudadana y de la importancia de respetar las normas.

Al momento de adoptar correctivos, un gobernante que se incline por políticas de autoridad y que piense en términos de castigo al incumplimiento, probablemente, tomará medidas tendientes a incrementar el valor de las sanciones, para hacer más costosa la conducta infractora, y hará mayores inversiones en aumento del pie de fuerza policial para garantizar que las normas se cumplan. Otro gobernante, que se incline por una política de fomento de la cultura de convivencia ciudadana, posiblemente se inclinaría por invertir en campañas de educación a la población, en lugar de invertir todos los recursos disponibles en aspectos de seguridad policiaca.

Nuestras legislaciones usualmente establecen contingencias de castigo al incumplimiento de conductas jurídicas prohibidas u ordenadas (cumplir las normas de tránsito, pagar impuestos), y de reforzamiento a la ejecución de conductas deseables permitidas pero no obligatorias (votar en las elecciones). Por lo general, al cumplir las normas, el ciudadano evita que recaiga sobre él el peso del castigo; a todos se nos sanciona por el incumplimiento; a nadie se le premia porque cumpla, más allá de las consecuencias positivas naturales que conlleva el cumplimiento (ver tribuido el pago de impuestos en una buena asistencia social).

Esa es la fundamentación psicológica que subyace al sistema legal predominante en nuestras sociedades. Puede resumirse así: nos comportamos frente a la norma guiados por la expectativa de reforzamiento, especialmente de reforzamiento negativo. Esto significa que, en lo esencial, se cumple la norma para evitar la amenaza de sanción al incumplimiento; secundariamente se cumple por la expectativa de reforzamiento positivo,

esto es, por la presencia de beneficios contingentes al cumplimiento. La situación ideal es que la norma se cumpla como resultado de una decisión personal, que la persona toma con conciencia del valor de las normas como medio para regular la convivencia.

II. CUMPLIMIENTO DE NORMAS

Los tres tipos de cumplimiento conducen a predicciones diferentes acerca de la probabilidad de seguimiento de las normas. En el primer caso, cuando se cumplen por reforzamiento negativo (evitación de la sanción), probablemente habrá incumplimiento cuando las sanciones sean pequeñas o cuando falle la garantía (policial o jurídica) de aplicación de la sanción.

En el segundo caso, si la norma se cumple por la expectativa de un reforzamiento positivo inmediato, probablemente habrá incumplimiento cuando el ciudadano no perciba la presencia de ese beneficio. En el tercer caso, cuando la norma se cumpla como resultado de una decisión consciente, probablemente habrá poco incumplimiento y sólo en situaciones ocasionales, de tipo accidental, será infringida. Por supuesto que una decisión de no-cumplimiento, como podría ser la representada en las conjeturas *d* y *e* cuando se hicieron antes explicaciones hipotéticas de la conducta infractora (la persona decide no acatar la norma), quedarían por fuera de cualquiera de los tres casos anteriores.

Lo anterior, refleja una idea de niveles o etapas diferenciales en la explicación de una conducta infractora de la norma. La importancia del abordaje radica en que, al pensar en etapas, se concluye en la necesidad de dar respuestas diferenciales para fomentar el control. En últimas, no es igual la medida que se debería adoptar para evitar el incumplimiento de una persona que se orienta por reforzamiento negativo, a la que se adoptaría en el caso de un incumplimiento por decisión de no-cumplir. La realidad es que a cualquier infractor, independientemente de sus motivaciones, se le aplica la misma sanción.

Este tratamiento equivalente para los distintos tipos de infracción, que es razonable si se piensa en la imposibilidad de que un policía haga esas consideraciones motivacionales cuando tome una decisión al momento de imponer una infracción, no lo es tanto si pensamos en el razonamiento de un

juez al momento de decidir el castigo, y, mucho menos, es razonable al momento de pensar en las decisiones de un gobernante que debe actuar en aspectos preventivos.

Para éste último es imprescindible pensar en términos de niveles o etapas, o tomar en cuenta los matices que diferencian un incumplimiento de otro, si aspira a que las acciones preventivas que programe sean de verdad efectivas y eficientes. Esa idea está presente al interior de corrientes jurídicas actuales, como la corriente de “Jurisprudencia Terapéutica y Legislación Preventiva”,¹ las cuales enfatizan la necesidad de buscar alternativas a la prisión como sistema único correctivo, y de implementar acciones terapéuticas y preventivas tendientes a evitar que los infractores vuelvan a incurrir en sus transgresiones a la ley.² También es una visión muy necesaria si se busca acompasar la ley y la jurisprudencia con una visión más naturalista, a la luz de las teorías contemporáneas acerca del comportamiento humano.³

III. PARADIGMAS Y MODELOS PSICOLÓGICOS QUE EXPLICAN EL COMPORTAMIENTO JURÍDICO

La idea central que se sostiene en el presente capítulo es que la ejecución de la conducta jurídica, como la de cualquier otra conducta humana compleja, psicológicamente constituye el resultado final de una secuencia de etapas o niveles motivacionales; que tomar en cuenta todos los niveles es la mejor garantía de llegar al final, en este caso su observancia o cumplimiento; que tomar en cuenta sólo uno de estos niveles puede resultar necesario pero insuficiente, y que las barreras que se dan entre un nivel y otro son diferenciales, por lo cual el tratamiento que se debe dar a las personas que se ubican en diversos niveles, también debe ser diferencial.

¹ Daicoff, S., “Making Law Therapeutic for Lawyers. Therapeutic Jurisprudence, Preventive Law, and the Psychology of Lawyers”, *Psychology, Public Policy, and Law*, 5(4), 1999, 811-848; Winick, B. J.; Wexler, D. B., y Dauer, E. A., “A New Model for the Practice of Law”, *Psychology, Public Policy and Law*, 5(4), 1999, pp. 795-799.

² Valverde-Molina, J., *La cárcel y sus consecuencias: intervención sobre la conducta desadaptada*, 2a. ed., Madrid, Popular, 1996; *El diálogo terapéutico en exclusión social: aspectos educativos y clínicos*, Madrid, Narcea S.A. de Ediciones, 2002.

³ Haney, C., “Psychology and the Limits of Prison Pain: Confronting The Coming Crisis in Eighth Amendment Law”, *Psychology, Public Policy, and Law*, 3(4), 1997, 499-588; “Making Law Modern: Toward a Contextual Model of Justice”, *Psychology, Public Policy and Law*, 8(1), 2002, pp. 3-63.

Es una idea congruente con las propuestas en algunos modelos psicológicos conocidos como “modelos de etapas”,⁴ que se han propuesto especialmente para explicar la adopción de conductas saludables y la disminución de conductas de riesgo; entre éstos puede mencionarse al *Proceso de Adopción de Precauciones*⁵ y al *Modelo Transteórico*.⁶ Se trata de modelos que siguen una conceptualización de corte cognitivo acerca de la motivación humana⁷ lo cual obliga a pensar en los procesos psicológicos subyacentes a la motivación, tales como las expectativas, las atribuciones, las metas, y la auto-regulación, procesos que son de gran relevancia cuando se van a describir las barreras que se ubican entre las etapas conducentes a la ejecución sistemática de un comportamiento humano complejo.

En la gráfica 1 se representa esa idea de niveles o etapas para explicar y controlar una conducta compleja humana cualquiera, en este caso la conducta jurídica; se trata de una representación en escala del cumplimiento, que oscila entre el incumplimiento permanente y el cumplimiento sistemático de la norma, de la misma manera que se ha propuesto en algunos enfoques sociológicos.⁸

Los escalones horizontales representan los diversos niveles que corresponden a las etapas parciales de cumplimiento-incumplimiento; las líneas punteadas verticales representan las barreras que deben superarse, o procesos psicológicos que deben darse, para pasar de un nivel al siguiente. La secuencia describe una progresión que va de la no-acción permanente (incumpliendo sistemático), etapa 1, a la acción permanente (cumplimiento sistemático), etapa 6. Entre la etapa 1 (probabilidad de cumplimiento próxima al 0%), y la etapa 6 (probabilidad de cumplimiento próxima al 100%) se ubican etapas intermedias en las que el incumplimiento es parcial y en las que, al incorporarse nuevos procesos psicológicos, aumenta progresivamente la probabilidad de cumplimiento.

4 Weinstein, Rothman, A. J. y Sutton, S. R., “Stage Theories of Health Behavior: Conceptual and Methodological Issues”, *Health Psychology*, 17(3), 1998, pp. 290-299.

5 Weinstein, N. D., “The Precaution Adoption Process”, *Health Psychology*, 7(4), 1988, pp. 355-386.

6 Prochaska, J. O. et al., *Changing for Good*, Nueva York, Avon Books, 1994.

7 Díaz-Morales, J. F., “Metas personales y satisfacción autopercebida”, en Hernández-González, M. (ed.), *Motivación animal y humana*, México, El Manual Moderno, 2002, pp. 359-380.

8 Giddens, A., *Sociología*, Madrid, Alianza, 1993.

En esta representación, la recaída en el incumplimiento, cuando ya se había alcanzado la etapa superior de cumplimiento sistemático (etapa 6), no se representa como un resbalón en el que se retrocede porque se pierden los logros anteriores (lo cual también podría suceder), sino que se representa como el inicio de nuevos ciclos, diferentes a los del proceso anterior, los cuales determinan nuevas necesidades de autocontrol para que la persona recupere el cumplimiento de la norma. Piénsese, a manera de ilustración, en una situación hipotética de cambio de normas (como cuando una persona se muda de un Estado a otro que tiene normas distintas), la cual obligaría a la persona a nuevos aprendizajes, similares a los de la etapa 2, pero que corresponden a un nuevo contexto, y son diferentes a la etapa 2 original.

Se podría decir que se reinicia un nuevo ciclo, una nueva escalera, o por lo menos nuevos peldaños, en lugar de pensar en que se repite la escalera anterior. Los procesos psicológicos son los mismos que los anteriores, pero se aplican a contenidos nuevos que no se habían tomado en cuenta en el ciclo anterior de aprendizaje. Se trata de una secuencia de ciclos en espiral, como la propuesta en la concepción de cambio del modelo transteórico de etapas motivacionales,⁹ en donde cada nuevo ciclo supone nuevos aprendizajes, pero incluye a los anteriores.

En el presente análisis se parte de una concepción analítica acerca del comportamiento jurídico, centrada en el análisis de las causas de la conducta delictiva, con el fin de incrementar la probabilidad de que se ejecuten las acciones humanas que actualizan el cumplimiento de una norma, para producir las consecuencias previstas en la misma.¹⁰ Se trata de comportamientos “voluntarios” en el sentido de que obedecen a una decisión de la persona, cuya actualización implica la realización de acciones particulares que demandan de una inversión de esfuerzos, con costos y beneficios inmediatos. La inmediatez probable de las consecuencias de un comportamiento jurídico es lo que determina que su predicción se haya realizado, en la práctica jurídica usual, esencialmente con base en consideraciones acerca de la severidad y de los costos de dichas consecuencias.

⁹ Prochaska, *op. cit.*, nota 6.

¹⁰ Clemente, M., *et al.*, “Motivación y psicología jurídica”, en Mayor, L. y Tortosa, F. (eds.), *Ámbitos de aplicación de la psicología motivacional*, Bilbao, DDB, 1990, pp. 189-231.

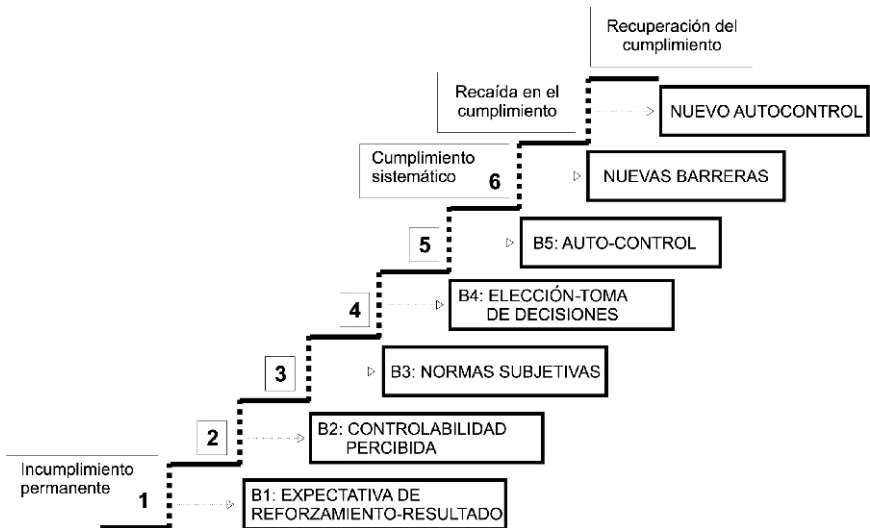
Esa es una diferencia importante entre la concepción de etapas aplicadas a la conducta jurídica, donde la persona actúa en contextos de certidumbre relativa (las consecuencias son ciertas y altamente predecibles, aunque las falencias de nuestros sistemas de justicia pueden, en ocasiones, generar mucha incertidumbre) en comparación con su aplicación a la predicción de comportamientos de salud (fumar o no fumar) en los que las consecuencias son relativamente inciertas, y la persona actúa en condiciones de relativa incertidumbre.

Nuestros sistemas jurídicos, tradicionalmente, han abordado el análisis y el control del comportamiento actualizante de las normas mediante la disposición de castigos (¿reales?) cuando éstas se incumplen, y de recompensas (¿reales?) cuando se cumplen. El desconocimiento de la norma, aunque explica parcialmente que ésta se incumpla (etapa 1), no justifica su incumplimiento, con lo cual surgen como factores determinantes de primer orden para explicar el cumplimiento parcial (etapas 2 en adelante): a) La amenaza percibida por el incumplimiento y, b) Los costos y los beneficios de la conducta como tal; estos factores se conjugan para dar como resultado una expectativa básica de reforzamiento y de eficacia de la conducta, que son necesarios, pero, como veremos, no suficientes para garantizar la acción.

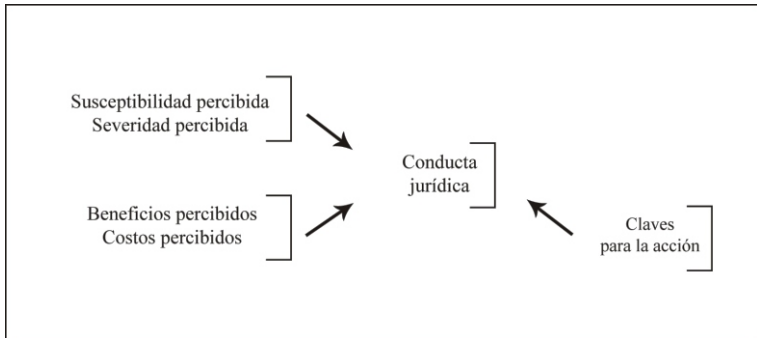
En una aproximación conceptual similar a la del Modelo de Creencias en Salud,¹¹ las amenazas se relacionan directamente con la percepción de severidad del castigo, y de susceptibilidad personal de recibirlo efectivamente. En la gráfica 2 se representa la forma tradicional de entender, predecir y controlar la conducta jurídica, donde el elemento central contemplado en los códigos es la severidad de las consecuencias del incumplimiento, que se materializa en un castigo al infractor. En esta aproximación explicativa, los costos de una conducta jurídica (pagar un impuesto; el retraso resultante de hacer el alto en un semáforo) y los beneficios percibidos (recibir seguridad social; evitar un accidente) se combinan con la percepción de amenaza para dar como resultado una determinada probabilidad de cumplimiento o de incumplimiento. Algunas situaciones particulares, las claves para la acción, actúan a la manera de estímulos discriminativos que pueden aumentar o disminuir su probabili-

¹¹ Becker, M. H. y Maiman, L. A., "Sociobehavioural Determinants of Compliance With Health and Medical Care Recommendations", *Medical Care*, 13, 1975, pp. 10-24.

dad; tal puede ser el caso de una campaña que anuncia el vencimiento de los plazos para pagar un impuesto, o los anuncios que aluden a los riesgos para la vida si se incumple una norma de tránsito.



GRÁFICA 1. Sucesión de etapas motivacionales. Esquema representativo de los niveles o etapas presentes en el proceso de control de una conducta jurídica. Los escalones horizontales representan las etapas; las líneas punteadas verticales representan las barreras psicológicas entre una etapa y otra. B: barrera alusiva al proceso psicológico que debe afectarse para aumentar la probabilidad de ascenso a la siguiente etapa.



GRÁFICA 2. Modelo explicativo del cumplimiento de la conducta jurídica a partir de la expectativa de reforzamiento.

IV. FACTORES PSICOLÓGICOS DEL COMPORTAMIENTO JURÍDICO EN MÉXICO: UNA APROXIMACIÓN EMPÍRICA

Aunque los anteriores elementos han resultado bastante útiles y son básicos para controlar la conducta jurídica de la gente, distan de ser suficientes para garantizar su cumplimiento. En términos psicológicos, lo que esto significa es que la expectativa de reforzamiento, reforzamiento que puede ser positivo por la obtención de un beneficio, o ser negativo por la evitación de un castigo, no es una condición suficiente para explicar o controlar 100% el cumplimiento de las normas. En una aproximación psicológica es preciso tomar en cuenta otros factores individuales adicionales que permitan hacer una mejor predicción acerca de cuándo se cumple una norma y que permitan establecer condiciones que favorezcan el incremento de su cumplimiento. El manejo de la expectativa de reforzamiento constituye apenas una primera etapa hacia el cumplimiento de la norma.

En términos de motivación, los factores incluidos en la expectativa de reforzamiento son los que usualmente contempla el sistema jurídico en nuestros países, por lo cual, necesariamente, la disposición de costos altamente desfavorables (sanciones) por el incumplimiento de normas, en comparación con los beneficios que obtiene el infractor con el incumplimiento, así como de beneficios importantes para sí mismo y para los demás si se cumplen las normas (derechos y deberes), y la presencia ostensible de un elemento policial fuerte, garante de la actualización de la amenaza, constituyen los factores psicosociales determinantes de la operatividad del sistema.

Cuando uno de los factores garantes falla (por causas como la falta de recursos, por las limitaciones intrínsecas al control policial, o por las desviaciones originadas en la corrupción), entonces el sistema pierde vigencia, la predicción y el control fallan, y surge la necesidad de postular otros elementos predictivos tales como las creencias, las actitudes y las intenciones, que se adicionen a los anteriores para configurar un modelo predictivo que se ajuste mejor a la realidad.

La forma en que se refleja en los ciudadanos esta concepción jurídica, que se fundamenta psicológicamente en el manejo de las consecuencias de la conducta, así como la misma insuficiencia de este factor explicativo y su insuficiencia para garantizar el control o cumplimiento de las normas, se puede documentar con algunos resultados que se observaron en la investigación acerca de la conducta jurídica del mexicano que se abordó en el presente trabajo.

Las respuestas de los sujetos entrevistados y de los participantes en los grupos focales se sometieron a un procesamiento que consistió en extraer las expresiones o conceptos emitidos con alguna regularidad, o referentes a elementos del sistema jurídico, independientemente de su regularidad; estas alusiones o conceptos se distribuyeron en categorías referentes a elementos considerados sustantivos del sistema jurídico (las leyes, la policía, los jueces, etcétera), y categorías referentes a características adjetivas asociadas al sistema jurídico (la corrupción, el autoritarismo, etcétera).

Como se aprecia en la Tabla 1 de la página 11, los elementos sustantivos del sistema jurídico a los que la gente se refiere con mayor frecuencia son, en orden descendente de frecuencia: la policía, los abogados, las leyes, el congreso, los juzgados (incluyendo los jueces), los tribunales, la constitución, las delegaciones, y las juntas de conciliación. Estos elementos sustantivos hacen referencia a los agentes sociales encargados de hacer cumplir la ley, en una cultura a la que eufemísticamente se le suele considerar una “cultura policial”.¹²

¹² Woody, R. H., “The Police Culture: Research Implications for Psychological Services”, *Professional Psychology: Research and Practice*, 36(5), 2005, pp. 525-529.

<i>Concepto</i>	<i>Total de frecuencias</i>
Policía	147
Abogados	112
Leyes	62
Congreso	36
Juzgados	33
Constitución	10
Tribunales	9
Delegación	6
Junta de conciliación	2
<i>Total</i>	417

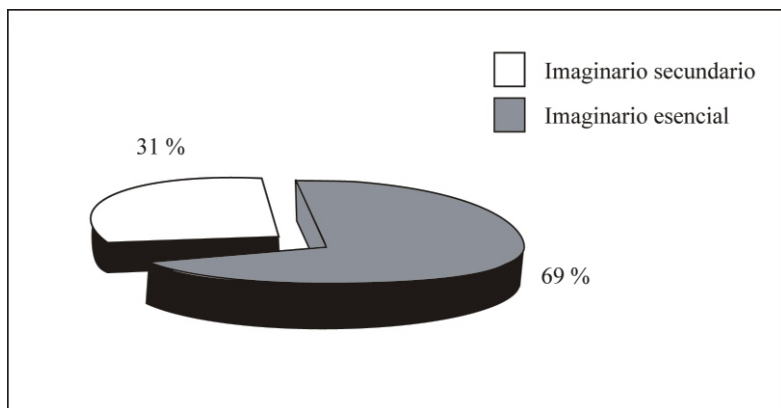
TABLA 1. Categorías de respuesta alusivas al sistema jurídico: se muestran los principales elementos sustantivos del sistema jurídico, cuyas frecuencias referidas por los participantes se presentan en orden descendente.

Los anteriores elementos se aluden por las personas con frecuencias que permiten configurar claramente dos grupos de importancia distinta:

El primer grupo, constituido por elementos de alta frecuencia: En las alusiones de la gente, está conformado por los abogados, las leyes y la policía. Se puede afirmar que en el imaginario esencial de las personas los asuntos jurídicos sustantivos se reducen a estas tres categorías.

El segundo grupo, constituido por elementos de frecuencia baja: Representa un imaginario secundario reflejado en las alusiones a instituciones como: el congreso, el ministerio público, los juzgados (incluyendo a los jueces), la constitución, los tribunales, la procuraduría, las delegaciones, los consejos y las juntas.

Las diferencias entre las frecuencias de alusiones a los anteriores elementos son significativamente grandes. Para ilustrarlas se incluye la gráfica 3, en la cual se representan las frecuencias de referencias clasificadas en los dos imaginarios.



GRÁFICA 3. Frecuencia de representación de los elementos sustantivos del sistema jurídico en el imaginario de las personas.

Las características adjetivas se refieren a calificaciones o ponderaciones que hacen las personas acerca de los elementos sustantivos constituyentes del sistema. Las ponderaciones observadas asumen diversas manifestaciones y parecen dirigirse a objetivos distintos:

Un grupo de ponderaciones está constituido por juicios o creencias acerca de los elementos sustantivos y de su eficacia en el cumplimiento de los fines sociales que se proponen; en otras palabras, son juicios que aluden a la meta o fin que se pretende obtener por medio del cumplimiento de la norma (proteger los bienes, proteger la vida, obtener recursos sociales, etcétera) y a la expectativa de que, al cumplirse la norma, se alcance efectivamente dicha meta. Estas expectativas configuran lo que se ha denominado antes como expectativa de reforzamiento, indispensables para que haya un nivel de cumplimiento igual o superior al observado en la etapa 2. Pueden caracterizarse como valoraciones o expectativas acerca de la meta perseguida por la norma, y como valoraciones acerca de la eficacia percibida en el cumplimiento de la norma, como un medio para acceder a la meta. Las primeras son expectativas acerca del resultado buscado, las segundas son expectativas acerca de la eficacia de la norma para el acceso al resultado.

Tales creencias constituyen el antecedente fundamental de las diversas *actitudes*, que configuran predisposiciones a actuar de una determinada manera, tal como se ha propuesto en el modelo cognoscitivo conocido

como *teoría de la acción planeada*.¹³ Este modelo incorpora nuevos elementos para explicar y predecir la conducta, alusivos a factores distintos a la expectativa de reforzamiento; entre ellos se pueden destacar a las normas subjetivas (actitudes derivadas de la interacción con los otros significativos) y a la controlabilidad que la persona percibe poseer sobre las circunstancias internas y externas que facilitan o dificultan el acceso a la conducta misma.

En una ilustración, las normas subjetivas pueden quedar representadas, por ejemplo, en la presión social que sobre un delincuente juvenil ejercen los demás miembros de su pandilla, y la controlabilidad percibida se puede representar por medio de la propia confianza del joven pandillero en que es capaz de realizar eficazmente la conducta delictiva (autoeficacia), o en que tiene acceso a los medios para su acometimiento.

Estos dos conjuntos de expectativas, las normas subjetivas y la controlabilidad percibida, complementan a la otra categoría ya señalada antes en la alusión al elemento de amenaza cuando se hizo mención a la expectativa de reforzamiento; en la teoría de la acción planeada, dichos elementos se refieren a las actitudes hacia la conducta, o expectativa de resultado, y a las actitudes frente a sí mismo, en particular a las actitudes derivadas de las expectativas de autoeficacia.¹⁴ Estos son elementos novedosos que, de ser tomados en cuenta, agregan valor a la probabilidad de cumplimiento, o de predicción del cumplimiento, ubicando a la persona en etapas más avanzadas, como la 3 y la 4.

En la tabla 2, página 14, se presenta una síntesis de las frecuencias de alusiones observadas en las entrevistas y en los grupos focales que corresponden a las creencias generadoras de actitudes. Entre las actitudes que potencialmente se asocian al incumplimiento, puede apreciarse que hay manifestaciones hechas por la gente acerca de que las normas no cumplen con las expectativas que ellos consideran que deberían cumplir o que, peor aún, las normas se adecuan más a expectativas negativas que a expectativas positivas; y afirmaciones que reflejan una percepción de autoritarismo excesivo de parte de quienes aplican o hacen cumplir las nor-

¹³ Ajzen, I., "From Intentions to Action: A Theory of Planned Behavior", Kuhl, J. y Beckman, J. (eds.), *Action Control: From Cognitions to Behaviors*, Nueva York, Springer, 1985, pp. 11-39.

¹⁴ Bandura, A., *Self-Efficacy: The Exercise of Control*, Nueva York, W. H. Freeman and Company, 1997.

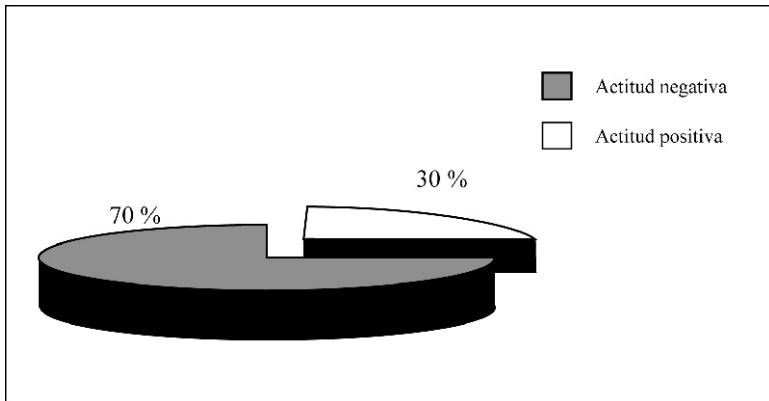
mas, lo cual lleva a una actitud de no cumplir la norma por rechazo al autoritarismo percibido.

Entre las actitudes que potencialmente se asocian al cumplimiento, en la tabla se observan afirmaciones que reflejan percepciones de equidad e igualdad en las normas, así como afirmaciones referentes a expectativas positivas en torno a la norma misma o en torno a su eficacia para el logro de la meta perseguida.

<i>Concepto</i>	<i>Total de frecuencias</i>
La norma no cumple expectativas positivas	44
La norma cumple expectativas negativas	31
Equidad por igualdad	25
Actitudes negativas acerca del resultado	18
Actitudes positivas acerca del resultado	16
Actitudes positivas acerca de la norma	14
Equidad por necesidad	6
<i>Total</i>	157

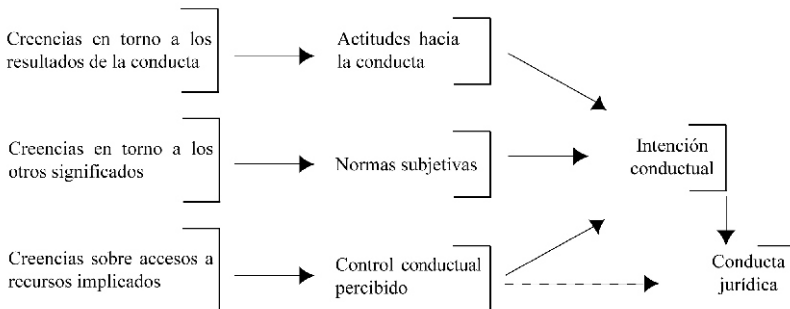
TABLA 2. Categorías de creencias referentes a características adjetivas asociadas al sistema jurídico.

En la gráfica 4, que se presenta en la siguiente página, se ilustran las distribuciones de las frecuencias con las que se presentan unas y otras actitudes. Es evidente y significativa la mayor presencia de actitudes negativas, en comparación con las positivas. Una situación como la graficada predice un alto incumplimiento de la norma y sugiere la necesidad de medidas correctivas de tipo educativo o persuasivo.



GRÁFICA 4. Frecuencia de expresión de actitudes positivas (favorables al cumplimiento de la norma negativa).

Desde el punto de vista de una aproximación de etapas al análisis del comportamiento jurídico, el hecho de tomar en cuenta las expectativas que configuran predisposiciones a cumplir o incumplir con las normas, representa un segundo nivel (etapas 3 y 4), que se da sobre el nivel representado por las expectativas de reforzamiento (etapa 2). Este elemento se representa en el componente de normas subjetivas y de controlabilidad percibida, correspondiente a la teoría de la acción planeada, que complementa al ya aludido de expectativa de reforzamiento-resultado, tal como se ilustra en la gráfica 5, diseñada con base en los postulados de la teoría de acción planeada:



GRÁFICA 5. Factores explicativos del comportamiento jurídico, con base en la teoría de acción planeada.

Otras ponderaciones se refieren más a percepciones de costo-beneficio, cuyas relaciones se combinan para dar como resultado un balance decisional favorable o desfavorable al cumplimiento de la norma. Se trata de valoraciones positivas que predisponen al cumplimiento de las normas (pros) y de valoraciones negativas que predisponen al incumplimiento de la norma (contras); tal como se aprecia en la tabla 3, la gente hace alusiones, en materia de pros, a la percepción de favorecimiento en el logro de metas personales si cumple la ley, así como en la percepción de favorecimiento del bienestar y de la protección personal y social; ambos casos se conceptualizan como pros, porque representan beneficios o recompensas que se obtienen mediante el cumplimiento.

<i>Concepto</i>	<i>Total de frecuencias</i>
La norma no cumple expectativas positivas	44
La norma cumple expectativas negativas	31
Equidad por igualdad	25
Actitudes negativas acerca del resultado	18
Actitudes positivas acerca del resultado	16
Actitudes positivas acerca de la norma	14
Equidad por necesidad	6
<i>Total</i>	157

TABLA 3. En esta tabla se muestran las categorías referentes a características adjetivas asociadas al sistema jurídico que constituyen elementos motivacionales (pros o contras).

En el análisis de los pros del cumplimiento, llama la atención la ausencia total de referencias explícitas a la evitación del castigo, que es el proceso psicológico de tipo motivacional básico que conduce al cumplimiento de la norma, mediante la valoración explícita de la amenaza anticipada por la sanción prevista en el caso de incumplimiento.

En cuanto a las predisposiciones contrarias al cumplimiento, la gente hace referencias frecuentes a la corrupción, a la obstaculización de metas, al mínimo esfuerzo, y a la burocracia. Se trata de motivaciones con-

trarias, ya sea porque conllevan un alto costo si la norma se cumple (como es el caso de la burocracia), o porque le agregan beneficios al incumplimiento (como en la obstaculización de metas), porque le restan a la percepción de amenaza de sanción (caso de la corrupción policial), o porque conllevan a un costo mayor en el cumplimiento que en el incumplimiento (caso del menor esfuerzo).

Al tomarse en cuenta estas valoraciones de pro o de contra acerca de cumplir o de incumplir la conducta jurídica, se adentra el análisis en un nuevo proceso, el de toma de decisiones, no considerado expresamente antes. Que la persona tome la decisión de cumplir la norma es una condición que aumenta de forma importante la probabilidad de su cumplimiento (etapa 5), al convertirse dicha decisión en una materialización de la intención conductual propuesta por la teoría de la acción planeada.

Sin embargo, de la misma manera en que una decisión de actuar (decisión de cumplir la norma) favorece de forma importante la probabilidad de que se dé efectivamente la acción, también debe considerarse la otra alternativa que podría presentarse en los casos en los que los beneficios del incumplimiento se perciben superiores a los costos del incumplimiento, o superiores a los beneficios del cumplimiento, como podría ser el caso del balance decisional subyacente a la conducta de un delincuente; o a la conducta de una persona que, sin ser delincuente, toma decisiones contrarias a la norma (la persona que decide no respetar el alto del semáforo, porque esa decisión le acarrea beneficios mayores a los costos de respetarlo, como en las explicaciones hipotéticas *d* y *e* de la conducta del infractor suministradas al inicio de este capítulo).

El modelo basado en el manejo de la expectativa de reforzamiento, incluso con el agregado de las expectativas o actitudes, resulta insuficiente para explicar y controlar conductas jurídicas que, más que incumplimiento, representan decisiones contrarias (decisión de no cumplir), como son las acciones de tipo delictivo común o las acciones políticas de rebelión. Estos suponen la presencia de niveles cualitativamente distintos en el tipo de incumplimiento con las normas.

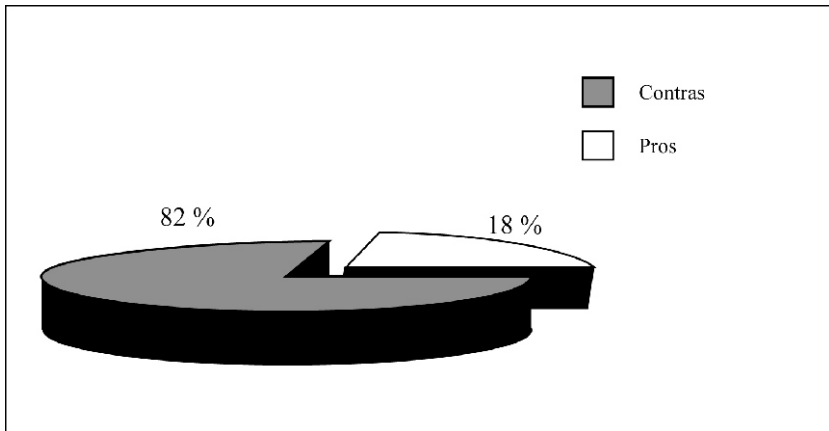
Por esta misma razón resulta ambiguo hacer referencia al “comportamiento jurídico” en general, ya que se precisa hacer referencia a comportamientos jurídicos específicos o, por lo menos, a categorías particulares de comportamiento jurídico que tengan referentes significativos por la existencia de conductas representativas de la categoría y por su alta frecuencia en

la población. A título de ilustración, una persona puede tener claras intenciones de comportarse conforme a las normas en todo lo referente al respeto a la vida de los demás, pero no así en lo referente al respeto a la propiedad de los bienes, o al cumplimiento de las normas de tránsito.

En todos estos casos el elemento que se desea destacar es el de la valoración que conduce a la elección o toma de decisiones a favor o en contra de la norma (etapa 5). Si la decisión es de no acatamiento, se está frente a una situación relativamente terminal de incumplimiento, como en el caso de la rebelión o de la asociación para delinquir. Si la decisión es de acatamiento, ésta aumenta el valor de la probabilidad, pero no garantiza aún el cumplimiento sistemático, que se obtiene finalmente en la etapa 6, cuando la persona autocontrola todas las circunstancias particulares que probabilizan el incumplimiento y autocontrola las circunstancias que garantizan el cumplimiento (autocontrola los horarios que le impelen a incumplir o violar la norma de tránsito cuando va retrasada al trabajo). A diferencia de la situación anterior (etapas 3 y 4), en la que el elemento decisivo es la creencia y la actitud que ella determina, en la actual (etapa 5) ese papel lo cumple la elección, que se expresa por medio de una decisión coherente con el balance entre pros y contras del cumplimiento/incumplimiento.

Si en el caso del incumplimiento por la presencia de actitudes contrarias a la norma el tratamiento preventivo que se desprende es la educación y la persuasión, en el de las decisiones el tratamiento que se desprende es la aplicación preventiva de las sanciones, o la modificación de la sanción y de las consecuencias en general (mayores penas, mayores castigos a la corrupción, mayor fuerza policial), para que esa nueva percepción conduzca a balances desfavorables al incumplimiento de la norma, y, por consiguiente, a decisiones favorables al cumplimiento. Eso es, finalmente, lo que hace un Estado (cuando puede hacerlo) para someter a los rebeldes o a los delincuentes comunes. También se impone como tratamiento la eliminación de los obstáculos que incrementan innecesariamente el costo del cumplimiento (la eliminación de la burocracia).

En la gráfica 6 se representan las frecuencias de pros y de contras reportadas en las alusiones hechas por las personas en las entrevistas y en los grupos focales. Un balance decisional como el que se representa en dicha figura resulta predictivo de incumplimiento sistemático y frecuente de normas.



GRÁFICA 6. Frecuencia de reporte de pros y contras percibidos en el cumplimiento de normas.

En síntesis, las características adjetivas o ponderaciones pueden constituir, de una parte, creencias determinantes de actitudes positivas o de actitudes negativas en relación con los elementos sustantivos, las cuales determinan intenciones o predisposiciones a actuar, o no, de conformidad con la norma; de otra, pueden constituir elementos motivacionales para la decisión, explícita o implícita, de cumplir/incumplir la norma, dependiendo de que se trate de pros o beneficios percibidos por el cumplimiento de las normas, y de contras o perjuicios y costos que debilitan la probabilidad de cumplimiento de la norma. Los pros y los contras son elementos nuevos, distintos a las creencias, actitudes e intenciones, que se habían postulado como factores psicológicos determinantes de un segundo nivel de etapas (3 y 4) en el cumplimiento/incumplimiento, y llaman la atención hacia la apertura del análisis para abarcar otras categorías predictivas diferentes a las inicialmente sugeridas, lo que conllevaría a una quinta etapa, representada esencialmente en la toma de decisiones de cumplimiento.

Tomar la decisión de respetar una norma es un acto que coloca a la persona en una situación muy próxima al pleno cumplimiento, ya que representa una aceptación consciente de la norma. Sin duda ése es el ideal de una sociedad que aspira a la mayor armonía posible en la convivencia de sus ciudadanos. La decisión de acatar las normas proviene de motivaciones diversas, que arrancan con la motivación implícita en la evitación de

la amenaza y en la obtención de los beneficios; que implica la presencia de expectativas positivas acerca de la eficacia de la norma y de la propia autoeficacia o capacidad personal para su cumplimiento; y que implica la obtención de balances positivos al momento de equilibrar los costos y beneficios del cumplimiento frente a los costos y beneficios del incumplimiento.

Aunque los ingredientes del acatamiento se dan en las etapas previas (2 a 4), su manifestación explícita implica una reflexión consciente, no automática y una expresión de una voluntad individual. Esa voluntad individual es lo que algunos modelos teóricos conceptualizan como algún constructo antecedente a la conducta, éste es representado como la manifestación de una “intención” antecedente a la conducta, por la teoría de la acción planeada,¹⁵ como una “motivación” a actuar (“motivación a la protección”) en la teoría de motivación a la protección,¹⁶ o como “motivación a la protección” y “motivación defensiva” en el modelo extendido de procesos paralelos.¹⁷

A diferencia de lo propuesto en las versiones originales de los anteriores modelos, en las cuales se hace referencia a conductas para las cuales el sujeto puede o no poseer la capacidad de afrontamiento, por tratarse especialmente de conductas saludables, en el caso de la conducta jurídica se parte de que la persona siempre posee la capacidad de afrontamiento; a nadie se le ordena pagar impuestos superiores a un porcentaje de sus ingresos, respetar las normas de tránsito demanda una simple comprensión de las instrucciones y es algo que implica la mayoría de las veces prohibiciones (no hacer), respetar la vida de los demás también es un asunto de no hacer, etcétera.

Cuando las normas se infringen porque la persona no posee los mínimos requisitos necesarios para respetarlas (integridad orgánica y psicológica)

¹⁵ Ajzen, I., *op. cit.*, nota 13; *Attitudes, Personality, and Behavior*, Milton Keynes, Open University Press, 1988; “Laws of Human Behavior: Symmetry, Compatibility, and Attitude-Behavior Correspondence”, Beauducel, A. y Biehl, B. *et al.* (eds.), *Multivariate research strategies*. Shaker Publishers, <http://home.comcast.net/~icek.ajzen/wittman.pdf>, 2005, visitada el 26 de abril de 2006.

¹⁶ Rogers, R. W., “A Protection Motivation Theory of Fear Appeals and Attitude Change”, *Journal of Psychology*, 91, 1975, pp. 93-114.

¹⁷ Witte, K., “Putting the Fear Back into Fear Appeals: *The Extended Parallel Process Model*”, *Communication Monographs*, 59, 1992, pp. 329-349, http://www.msu.edu/~wittek/fear_back.htm.

gica) recibe tratamientos especiales, como pueden ser la negativa de otorgamiento de la licencia de conducción, o la reclusión en un frenocomicio. Por otra parte, la consecuencia fundamental de la conducta jurídica (sanción o evitación de la sanción) es independiente de las intenciones o de las motivaciones del sujeto, aunque el rango de sanciones sí toma en cuenta estos factores motivacionales.

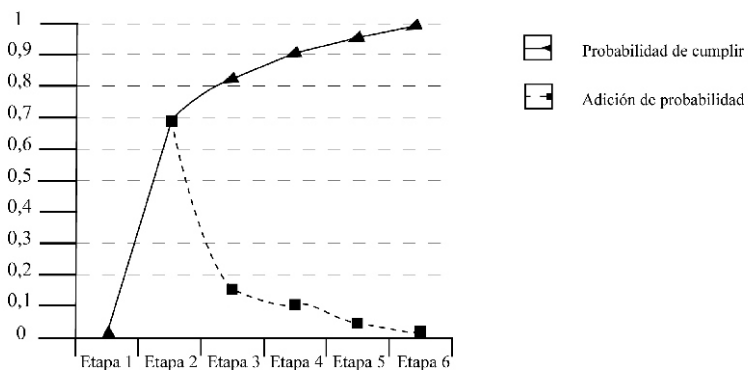
En cualquier caso, hacer prevención del incumplimiento sería algo con mayor probabilidad de fracaso si no se toman en cuenta estos factores motivacionales. En los ejemplos mencionados anteriormente, aunque a la persona no se le cobren impuestos superiores a un porcentaje de sus ingresos, no podrá pagarlos si no controla el gasto del dinero y dispone el pago oportuno del impuesto (de ahí la importancia motivacional de los anuncios publicitarios sobre los vencimientos de plazos de pago); aunque entienda las normas de tránsito estará altamente motivada a incumplirlas en situaciones en las que no controle el tiempo; y, aunque profese un alto respeto por la vida de los demás, estará cerca de faltar a esa norma siempre que pierda el control personal y agrede a otro.

Por eso se sugiere la etapa 6 como etapa en la que se accede a la mayor probabilidad de cumplimiento de la norma. La barrera que separa la etapa 5 (decisiones) de la 6 (acción) es el autocontrol al que se hizo referencia antes, aplicado sobre las circunstancias que favorecen o desfavorecen el cumplimiento de la norma. La persona que autocontrole esas circunstancias estará más próxima al 100% de cumplimiento, que aquella que las pase por alto y deje su control al azar o al automatismo. Las acciones preventivas que incluyan el autocontrol de las contingencias situacionales que afectan al cumplimiento de la norma estarán más cerca de la máxima efectividad, que las acciones que no tomen en cuenta esas contingencias.

En síntesis, una conceptualización de etapas acerca de la conducta jurídica es una conceptualización más incluyente, que toma en cuenta, pero trasciende, al control mediante la disposición de castigos y de recompensas. Se propone como una conceptualización que puede conducir a una mayor eficiencia en la programación y aplicación de las acciones preventivas, al disponer de respuestas más congruentes con la situación particular del individuo. Una persona que considera inapropiada una determinada norma, pero la acata por que “tiene que acatarla” a riesgo de recibir una sanción, la incumplirá siempre que la aplicación de la sanción sea incierta; una acción persuasiva puede ser más efectiva y menos costosa para el Estado, que una acción punitiva sobre este tipo de personas.

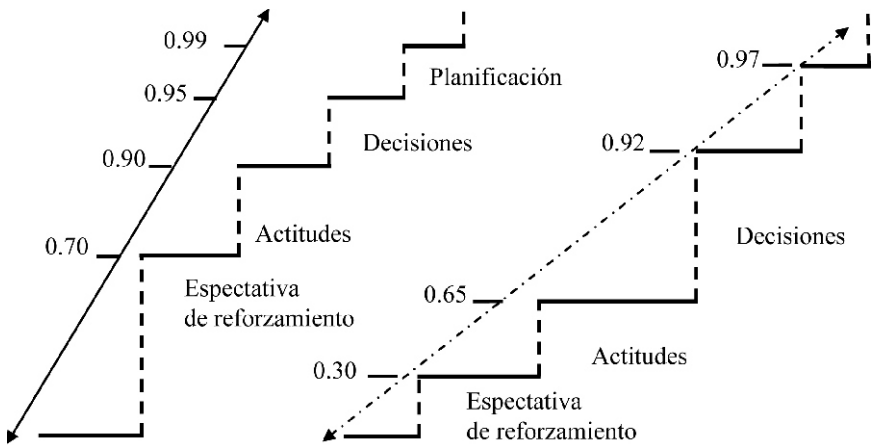
En situaciones en las que la decisión es de no cumplir la norma, la respuesta podría ser de fuerza, pero también podría ser de negociación de la norma misma, si esa negociación es éticamente posible. Esos son hechos sabidos; lo que aquí interesa es el análisis de los procesos psicológicos subyacentes a las diversas situaciones, y se han propuesto seis etapas a las que les subyacen procesos psicológicos diversos, que van desde la expectativa de reforzamiento-resultado hasta el autocontrol, pasando por las expectativas de eficacia, por la motivación, y por la toma de decisiones.

La probabilidad de cumplimiento se propone como un proceso acumulativo que asciende en la medida en que se atienden a los procesos subyacentes a la etapa, o permanece estática por más que se realicen acciones, si esas acciones son apropiadas para otras etapas diferentes a la que caracteriza al individuo. Dicha probabilidad, que oscila entre 0 y 1, gana valores adicionales de una etapa a la siguiente, a partir de una etapa inicial fundamental, que es la etapa en la que se centra el grueso de la acción estatal, atendiendo a las expectativas de reforzamiento en función del acatamiento de la norma (etapa 2). Hipotéticamente, las probabilidades de cumplimiento de la norma, y la adición de probabilidades de cumplimiento a medida que se avanza de una etapa a la siguiente, puede representarse de la manera descrita en la gráfica 7, por medio de las diversas etapas.



GRÁFICA 7. Probabilidades de cumplimiento de la norma a medida que se avanza de una etapa a la siguiente.

Por supuesto, los valores dados a las probabilidades de cumplimiento de la norma en cada etapa de la representación anterior son ficticios, y la determinación de sus valores reales deben ser materia de investigación empírica. Un ejemplo más realista, aunque aún hipotético, es el que se ilustra en la gráfica 8, alusiva a la probabilidad de cumplimiento de la norma de tránsito “portar el cinturón de seguridad”, la cual puede variar en función de que la persona viaje en el asiento delantero o en el asiento trasero del vehículo.



a) Portar el cinturón de seguridad cuando se viaja en el asiento delantero de un vehículo (barreras en línea continua)

b) Portar el cinturón de seguridad cuando se viaja en el asiento trasero de un vehículo (barreras en línea intermitente)

GRÁFICA 8. Dos escaleras representativas de una misma conducta, portar el cinturón de seguridad, en dos situaciones en las que es diferente el control externo que se ejerce sobre la conducta (valores de probabilidad hipotéticos, asignados con base en el estudio de Begg, D. J. y Langley, J. D. “Seat-belt Use and Related Behaviors Among Young Adults”, *Journal of Safety Research*, 31(4), 2000).

El conocimiento del riesgo de no practicar la conducta protectora puede llevar a una pendiente inicial muy aguda, similar a la de la escalera “a” del gráfico 8, pendiente que aproxima muy pronto a 1.00 la probabilidad en las primeras etapas, en casos de conductas cuyo incumplimiento entraña una alta amenaza, o sobre las cuales existe un fuerte control externo, como podría ser la de portar el cinturón de seguridad cuando se viaja en la silla delantera de un vehículo. En el ejemplo suministrado en la gráfica 8, la expectativa de reforzamiento, dada por la evitación de la amenaza, lleva la probabilidad de portar el cinturón de seguridad cuando se viaja en la silla delantera del vehículo a un valor de 0.70, debido a que la expectativa de riesgo en caso de un accidente y de susceptibilidad personal al daño, así como la exigencia legal de porte, es muy alta para quien viaja en la parte delantera de un vehículo; no así para quien viaja en la parte trasera.

Mientras que en la situación de conductas cuyo incumplimiento genera una baja percepción de amenaza, o sobre las cuales existe un control externo débil, como el porte del cinturón de seguridad cuando se viaja en la silla trasera de un vehículo, el conocimiento del riesgo puede llevar apenas a una progresión baja de la probabilidad de cumplimiento en las primeras etapas, que se representa con una línea de pendiente menos aguda, similar a la de la escalera “b” del gráfica 8, en la que la expectativa de reforzamiento lleva la probabilidad de porte del cinturón apenas a un valor de 0.30 (en ambos casos se trata de valores hipotéticos asignados con base en el estudio de Begg y Langley, 2000).

Una pregunta importante es si se justifica el costo de acciones preventivas para obtener ganancias marginales menores a medida que se avanza de una etapa a la siguiente, como se representa en las gráficas 7 y 8. Podrían no existir dudas acerca de la justificación para obtener la utilidad marginal adicional de la etapa 2 a la 3, pero surgirían dudas acerca del valor de las utilidades marginales sucesivas. No cabe duda que el ideal más civilizado es el de acercar el cumplimiento sistemático al 100%, y que eso justifica la inversión social que se requiera hacer para el logro de dicho resultado.

*Proceso de Adopción de Precauciones, PAP,
como modelo explicativo del cumplimiento de normas*

A continuación se hará un ejercicio, consistente en la representación hipotética de las etapas en el cumplimiento de una conducta jurídica

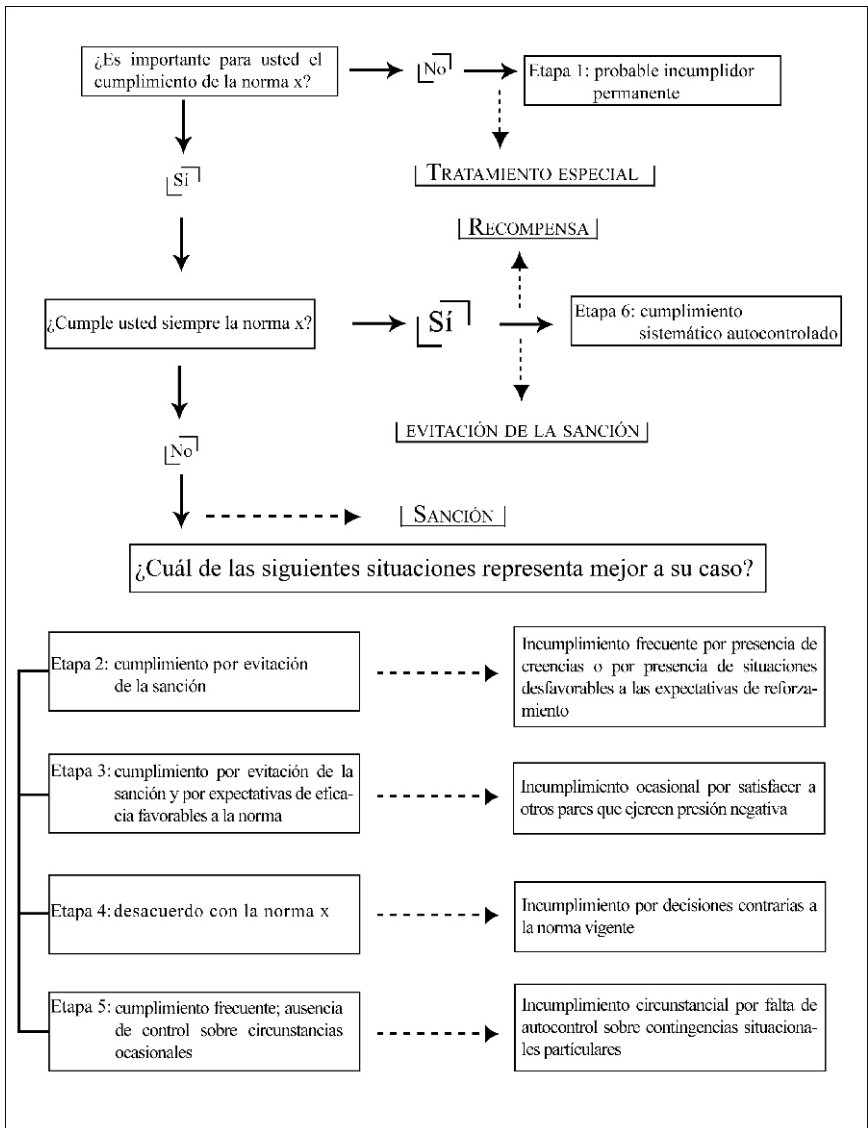
cualquiera, mediante la adaptación de un modelo de etapas propuesto originalmente por Weinstein,¹⁸ conocido como “Proceso de Adopción de Precauciones” (PAP). Weinstein aplica el PAP a la explicación de las etapas que se dan en el cumplimiento de la conducta de revisión de los niveles de emanación de gas radón en las edificaciones ubicadas en una zona de alto riesgo por la presencia de dicho gas. Aquí se sustituye la conducta de revisión de gas radón, por una conducta jurídica cualquiera, ordenada, prohibida o recomendada.

En el diagrama del PAP adaptado a la conducta jurídica se enuncian seis etapas que oscilan, de manera similar al diagrama de escalera presentado al inicio de este capítulo, entre una etapa 1, de desconocimiento total de la norma, a una etapa 6, de cumplimiento sistemático de la norma. De la etapa 2 a la 5 se representa un incumplimiento de la norma, que obedece a diferentes causas o procesos psicológicos. Lo importante es que las razones del incumplimiento, desde el punto de vista psicológico y jurídico, son distintas de una etapa a otra y, por lo tanto, la explicación, el tratamiento, o la prevención de la conducta debe variar entre las diversas etapas.

En el esquema representativo del PAP (gráfica 9) hay dos preguntas fundamentales:

1. La pregunta básica (¿es importante para usted el cumplimiento de la norma X?), que se refiere a la importancia que la persona le atribuye a una conducta jurídica determinada, y el conocimiento que tiene acerca de la misma. Una respuesta de NO importancia atribuida a la norma (etapa 1) refleja ausencia de reconocimiento de la misma; correspondería a la respuesta que da una persona con fallas en su estructura orgánica o psicológica, lo que obligaría a darle un tratamiento especial, como puede ser un tratamiento médico, una psicoterapia, la reclusión en un frenocomicio, la negación de la licencia de conducción, etc. Una respuesta de desconocimiento de la norma ameritaría otro tipo de tratamiento especial, tal como podría ser un tratamiento de corte educacional acerca de la norma.

¹⁸ Weinstein, N. D. y Sandman, P. M., “A Model of the Precaution Adoption Process: Evidence From Home Radon Testing”, *Health Psychology*, 11(3), 1992.; Weinstein, N. D. y Sandman, P. M., “The Precaution Adoption Process Model and its Application”, en GLANZ, K. et al. (eds.), *Health Behavior and Health Education: Theory, Research and Practice*, San Francisco, Jossey Bass, 2002.



GRÁFICA 9. Proceso de Adopción aplicado a la conducta jurídica.

2. La pregunta acerca de la práctica actual (¿práctica X?) que se refiere al cumplimiento de la norma (acción) realizada sobre un objetivo, en un contexto y en un tiempo particulares. Dicha pregunta puede asumir la forma “¿cumple usted siempre la norma X?” en el caso de los actos ordenados; en esa situación, la respuesta SÍ conduce a la recompensa o a la evitación de la sanción, y la respuesta NO conduce a la sanción. O asumir la forma “¿incumple usted alguna vez la norma X?” para el caso de los actos prohibidos; en ese caso, la respuesta NO conduce a la recompensa o a la evitación de la sanción, y la respuesta SÍ conduce a la sanción. La forma o el contenido concreto de la pregunta depende del acto jurídico de que se trate.

Las etapas 2, 3, y 5 corresponden a probables infractores ocasionales de la norma; la etapa 4 corresponde a infractores permanentes de la norma, pero no por razones de desconocimiento (como en la etapa 1) sino por razones de desacuerdo. Esas etapas se proponen para reflejar clases de incumplimiento que obedecen a procesos psicológicos diferentes: por causas referentes a *creencias* y *actitudes* contrarias a la norma (etapas 2 y 3), por causas referentes a *decisiones* contrarias a la norma (etapa 4), o por causas referentes a inhabilidad para el *control* de circunstancias en las que se aumenta la probabilidad de infracción a la norma (etapa 5).

El infractor que se ubica en la etapa 2 podría ser alguien con creencias que determinan actitudes negativas frente a las normas de tránsito (“no sirven para nada”, “el que quiera las irrespete y no le sucede nada”, etcétera), o podría también ser alguien con expectativas frente a sí mismo que determinan actitudes negativas en relación con la posibilidad de adoptar un comportamiento diferente (“no voy a conducir como señorita”).

El infractor que piensa que debería cambiar su conducta, pero aún no se decide y persiste en el incumplimiento ocasional (etapa 3), podría ser alguien con fuertes tentaciones favorables al incumplimiento, por ejemplo: un joven con fuertes normas subjetivas (presión de grupo) favorables al irrespeto de las normas de tránsito.

El infractor que decide no respetar la norma (etapa 4), podría ser alguien que, aunque reconozca ampliamente la importancia del respeto a las normas de tránsito, tenga convicciones contrarias a la norma en un contexto determinado (en las horas de la noche). O alguien que percibe más beneficios que costos en el hecho irrespetar las normas (un taxista que pierde tiempo de trabajo en los semáforos). También podría ser alguien con fuerte in-

vulnerabilidad percibida (“sesgo optimista no-realista”) que considere inocuas para él las consecuencias previstas en la norma (porque con frecuencia se pasa los altos, sin que la policía se percate de sus infracciones).

El infractor que adopta una postura respetuosa de las normas de tránsito, pero que aún así comete una infracción ocasional (etapa 5) podría ser alguien que aún no logra manejar por completo las situaciones que incrementan su probabilidad de infringirlas, trátase de situaciones internas (desesperación) o externas (urgencia de tiempo).

La etapa 6 corresponde a la conducta de una persona que siempre cumple las normas de tránsito. Este es el único comportamiento conducente a la evitación de la sanción, o a la recompensa, aunque debe anotarse que en la mayoría de casos el respeto a la norma a lo que conduce es a la evitación de sanciones (no se premia explícitamente el cumplimiento; se castiga el incumplimiento).

En *todos* los casos representativos de las etapas 2 a 5, la conducta es infractora y conduce a sanción. Pero los factores que psicológicamente explican la conducta son diferentes, el tratamiento preventivo tiene que ser diferente, e, incluso, las sanciones legales pueden ser, en algunas ocasiones, diferentes.

El abordaje de etapas que se ha sugerido en el presente capítulo puede constituir una vía complementaria al abordaje ambientalista para explicar y predecir la conducta jurídica, especialmente para prevenir la conducta delictiva. Los aspectos conceptuales correspondientes al papel del aprendizaje social en la evolución de la conducta jurídica han sido tema de interés para diversos autores en criminología;¹⁹ agregar estos elementos de la dimensión psicológica que se pueden integrar a la explicación del comportamiento jurídico puede colaborar en la prevención y reducción de la conducta delictiva, para que cambie un panorama desolador que un experto describió de la siguiente forma, en alusión directa a la insuficiencia de las tesis ambientalistas que centran su énfasis en las expectativas de reforzamiento al determinar las causas del delito: “Durante la mayor parte del siglo XX, las teorías sobre el delito y los esfuerzos por reducirlo se han basado en las ideas acerca de la causalidad.

¹⁹ Farrington, D. (ed.), *Psychological Explanations of Crime*, Aldershot GB, Dartmouth Publishing Company, 1994.

Los que apoyaban la tesis ambientalista, recomendaron cambios en el ambiente tanto para su tratamiento como para su prevención, por ejemplo, buscar las causas últimas del delito ha supuesto una enorme pérdida de recursos. En efecto, la sabiduría convencional, fundamentada en las causas, no ha alterado una situación en la que las prisiones aumentan y los ciudadanos son reclusos en sus propias casas”.²⁰

La idea central que se sostuvo a través del presente capítulo no es la de abandonar una perspectiva analítica de búsqueda de las causas de la conducta delictiva; es la de ampliar el análisis para incluir todos los aspectos de la dimensión psicológica,²¹ y mejorar así las probabilidades de control individual y de control social sobre el comportamiento jurídico, apelando a una visión de etapas sobre la motivación subyacente a la adquisición y a la ejecución de comportamientos humanos complejos.

En otras palabras, se trata de aumentar las probabilidades de una práctica jurídica y legal que no se limite al uso del castigo (la prisión) y a la expectativa de reforzamiento negativo como medio casi exclusivo de control social, para favorecer una visión más preventiva que haga uso de todos los elementos psicológicos de los que puede disponerse con el objetivo de que haya un mejor cumplimiento de la ley por parte de los ciudadanos, apelando más, como lo propone Haney,²² al manejo de los factores psicológicos inherentes a la naturaleza humana, y menos a la crueldad de las prisiones y de los castigos.

V. BIBLIOGRAFÍA

- AJZEN, I., “From Intentions to Action: A Theory of Planned Behavior”, en KUHL, J. y BECKMAN, J. (eds.), *Action Control: From Cognitions to Behaviors*, Nueva York, Springer, 1985.
- , *Attitudes, Personality, and Behavior*, Milton Keynes, Open University Press, 1988.

²⁰ Garrido, V., “Motivación de la conducta delictiva”, en Mayor, L. y Tortosa, F. (eds.), *Ámbitos de aplicación de la psicología motivacional*, Bilbao, DDB, 1990, pp. 233-281.

²¹ Flórez-Alarcón, L., “El proceso psicológico de la promoción y de la prevención”, *Avances en Psicología Clínica Latinoamericana*, 18, 2000, pp. 13-22.

²² Haney, C., “Psychology and the Limits of Prison Pain: Confronting The Coming Crisis in Eighth Amendment Law”, *Psychology, Public Policy, and Law*, 3(4), 1997, pp. 499-588.

- , “Laws of Human Behavior: Symmetry, Compatibility, and Attitude-Behavior Correspondence”, en BEAUDUCEL, A. *et al.* (eds.), *Multivariate Research Strategies*. Shaker Publishers, <http://ho me.com-cast.net/~icek.aizen/wittman.pdf>, 2005, 26 de abril de 2006.
- AKERS, R. L., *Criminological Theories*, Los Angeles, Roxbury Publishing Company, 1997.
- BANDURA, A., *Self-Efficacy: The Exercise of Control*, Nueva York, W. H. Freeman and Company, 1997.
- BECKER, M. H. y MAIMAN, L. A., “Sociobehavioural Determinants of Compliance with Health and Medical Care Recommendations”, *Medical Care*, 13, 1975.
- BEGG, D. J. y LANGLEY, J. D., “Seat-belt Use and Related Behaviors Among Young Adults”, *Journal of Safety Research*, 31(4), 2000.
- CLEMENTE, M. *et al.*, “Motivación y psicología jurídica”, en MAYOR, L. y TORTOSA, F. (eds.), *Ámbitos de aplicación de la psicología motivacional*, Bilbao, DDB, 1990.
- DAICOFF, S., “Making Law Therapeutic for Lawyers. Therapeutic Jurisprudence, Preventive Law, and the Psychology of Lawyers”, *Psychology, Public Policy, and Law*, 5(4), 1999.
- DÍAZ-MORALES, J. F., “Metas personales y satisfacción autopercebida” HERNÁNDEZ-GONZÁLEZ, M. (ed.), *Motivación animal y humana*, México, El Manual Moderno, 2002.
- FARRINGTON, D. (ed.), *Psychological Explanations of Crime*, Aldershot GB, Dartmouth Publishing Company, 1994.
- FLÓREZ-ALARCÓN, L., “El proceso psicológico de la promoción y de la prevención”, *Avances en Psicología Clínica Latinoamericana*, 18, 2000.
- GARRIDO, V., “Motivación de la conducta delictiva”, en MAYOR, L. y TORTOSA, F. (eds.), *Ambitos de aplicación de la psicología motivacional*, Bilbao, DDB, 1990.
- GARDUÑO-ESTRADA, L. R., “Expectativas y atribuciones”, en HERNÁNDEZ-GONZÁLEZ, M. (ed.), *Motivación animal y humana*, México, El Manual Moderno, 2002.
- GIDDENS, A., *Sociología*, Madrid, Alianza, 1993.
- HANEY, C., “Psychology and the Limits of Prison Pain: Confronting The Coming Crisis in Eighth Amendment Law”, *Psychology, Public Policy, and Law*, 3(4), 1997.

- , “Making Law Modern: Toward a Contextual Model of Justice”, *Psychology, Public Policy and Law*, 8(1), 2002.
- PROCHASKA, J. O. *et al.*, *Changing for Good*, Nueva York, Avon Books, 1994.
- ROGERS, R. W., “A Protection Motivation Theory of Fear Appeals and Attitude Change”, *Journal of Psychology*, 91, 1975.
- VALVERDE-MOLINA, J., *La cárcel y sus consecuencias: intervención sobre la conducta desadaptada*, 2a. ed., Madrid, Popular, 1996.
- , *El diálogo terapéutico en exclusión social: aspectos educativos y clínicos*, Madrid, Narcea S.A. de Ediciones, 2002.
- WEINSTEIN, N. D., “The Precaution Adoption Process”, *Health Psychology*, 7(4), 1988.
- , *et al.*, “Stage Theories of Health Behavior: Conceptual and Methodological Issues”, *Health Psychology*, 17(3), 1998.
- y SANDMAN, P. M., “A Model of the Precaution Adoption Process: Evidence From Home Radon Testing”, *Health Psychology*, 11(3), 1992.
- y SANDMAN, P. M., “The Precaution Adoption Process Model and its Application”, en GLANZ, K. *et al.* (eds.), *Health Behavior and Health Education: Theory, Research and Practice*, San Francisco, Jossey Bass, 2002.
- WINICK, B. J. *et al.*, “A New Model for the Practice of Law”, *Psychology, Public Policy, and Law*, 5(4), 1999.
- WITTE, K., “Putting the Fear Back into Fear Appeals: The Extended Parallel Process Model”, *Communication Monographs*, 59, 1992, <http://www.msu.edu/~wittek/fearback.htm>.
- WOODY, R. H., “The Police Culture: Research Implications for Psychological Services”, *Professional Psychology: Research and Practice*, 36(5), 2005.