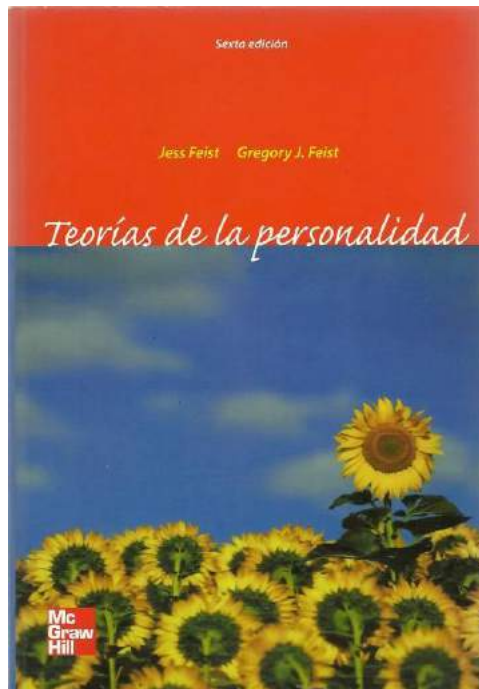


ACERVO 3.3

“JHON DOLLAR Y MILLER: EL ANÁLISIS EXPERIMENTAL DE LA CONDUCTA”



Jess Feist, Gregory J. Feist. (2007). Teorías de la personalidad. Madrid España: Mac Graw Hill Pág.: 199 a 209

John Dollard, Neal Miller y Burrhus Frederick Skinner son teóricos de la conducta y del aprendizaje que enfatizan la experiencia y el aprendizaje como las fuerzas primarias que moldean a la conducta humana. La orientación de Dollard y Miller ha sido llamada *teoría psicoanalítica del aprendizaje*, debido a que es un intento creativo de reunir los conceptos básicos de la teoría psicoanalítica freudiana con las ideas, lenguaje, métodos y resultados de la investigación experimental de laboratorio sobre el aprendizaje y la conducta. Skinner adoptó un punto de vista conocido ahora como *conductismo radical*. Creyendo que una teoría de estímulo-respuesta de la psicología puede explicar todas las conductas manifiestas que los psicólogos buscan explicar, Skinner omite los apuntalamientos psicoanalíticos y sólo se basa en principios conductuales. Al hacerlo así, sugiere que el término “personalidad” y las teorías de la personalidad son superfluos. Sin embargo, su trabajo incluye puntos de interés para los estudiantes de la personalidad y ha tenido relevancia en los desarrollos subsecuentes en el campo. Por tanto, Skinner es incluido en forma típica en los libros sobre las teorías de la personalidad.

Los puntos de vista de Dollard y Miller y de Skinner sobre la personalidad se derivan de procedimientos experimentales y de laboratorio en lugar de hacerlo de investigaciones clínicas. Sin embargo, los principios que han desarrollado han sido aplicados con amplitud en áreas tales como la educación, la psicoterapia, la industria y las prisiones.

John Dollard y Neal Miller: antecedentes biográficos

John Dollard y Neal Miller nacieron ambos en Wisconsin. Impartieron clase y trabajaron juntos en el Instituto de Relaciones Humanas de la Universidad de Yale, el cual fue fundado en 1933 en un esfuerzo por explorar las relaciones interdisciplinarias entre la psicología, psiquiatría, sociología y antropología. Los esfuerzos conjuntos de Dollard y Miller dieron como resultado una teoría de la personalidad basada en las teorías del reforzamiento del aprendizaje de Clark Hull y la teoría psicoanalítica de Freud. Esta integración dio como resultado una teoría conductista que se volvió representativa de la corriente principal de la psicología estadounidense a lo largo de la mayor parte del siglo xx.

John Dollard, nacido en 1900, cursó la licenciatura en la Universidad de Wisconsin y la maestría y el doctorado en la de Chicago. Sus intereses primarios eran la sociología y la antropología y era un defensor decidido de los estudios interdisciplinarios. Neal Miller, nacido en 1909, estudió la licenciatura en la Universidad de Washington, la maestría en Stanford y el doctorado en Yale. Sus intereses primarios estaban en la psicología experimental. Ambos hombres recibieron entrenamiento psicoanalítico, cada uno ocupó diversos cargos significativos y de forma individual son autores de varios libros o artículos, además de su afiliación y colaboración en el Instituto de Relaciones Humanas.

John Dollard murió en New Haven, Connecticut, en 1980. Neal Miller pasó más de veinte años en la Universidad Rockefeller y desde 1985 ha sido investigador asociado en el departamento de psicología de la Universidad de Yale.

200

8/Dollard, Miller y Skinner



John Dollard



Neal Miller

El análisis experimental de la conducta

Antes de discutir el trabajo de Dollard y Miller, sería útil dar una breve mirada a algunos de los orígenes del análisis experimental de la conducta.

Las teorías de la conducta y del aprendizaje tienen sus raíces en un punto de vista filosófico conocido como **empirismo**, el cual sugiere que todo el conocimiento se origina en la experiencia. John Locke (1632-1704), uno de los primeros filósofos empíricos, sugirió que al nacer, la mente es una pizarra en blanco en la que la experiencia sensorial escribe en una variedad de formas diferentes. La frase de Locke "pizarra en blanco" (o tabla rasa) expresó la perspectiva filosófica del empirismo en su forma clásica, del mismo modo en que la frase "Pienso, luego existo", de Descartes, expresó la esencia del racionalismo.

Las teorías de la conducta y del aprendizaje afirman que el conocimiento válido surge de la experiencia y necesita ser confirmado con ésta de forma continua. Por tanto, las teorías de la conducta y del aprendizaje se basan en gran parte en el análisis experimental de la conducta. La conducta de los organismos individuales es estudiada con meticulosidad en situaciones de laboratorio controladas y se articula la relación entre la conducta y los factores en esas situaciones.

Aunque la teoría conductual es en forma singular estadounidense, el antecedente histórico del enfoque comienza en Rusia, donde Iván Pavlov (1849-1936) demostró y articuló una forma de aprendizaje conocida como *condicionamiento clásico*. En una situación de laboratorio clásica, Pavlov tomó a un perro hambriento y le presentó comida, un *estímulo incondicionado* que de modo normal produce salivación, una *respuesta incondicionada* o *una automática*. Luego presentó en forma simultánea la comida con el sonido de una campana, un *estímulo neutro* que de manera normal no produce salivación. El perro salivaba ante la comida emparejada con el sonido de la campana. Después de varias presentaciones de estos dos elementos juntos, Pavlov podía presentar sólo el sonido de la campana y el perro salivaba. El sonido de la campana se había convertido en un *estímulo condicionado* que producía una *respuesta condicionada*. En otras palabras, Pavlov mostró que al emparejar un estímulo incondicionado con uno neutro, podía producir una respuesta que antes habría sido producida sólo por el estímulo original.

John Watson (1878-1958), el padre del conductismo estadounidense, expandió el condicionamiento clásico en una teoría del conductismo en la que recomendaba que la psicología enfatizara el estudio de la conducta manifiesta en lugar de la cubierta. El punto de vista de Watson fue adoptado con rapidez por muchos psicólogos estadounidenses. El movimiento conductista dominó en la psicología en Estados Unidos. Aún en la actualidad, la metodología distintiva de la psicología estadounidense refleja el énfasis de Watson en la objetividad y en la extrospección.

Otro personaje en la historia de la teoría del aprendizaje es Edwin Thorndike (1874-1949). Thorndike realizó varios experimentos con animales a fin de obtener una mayor comprensión del proceso de aprendizaje. Formuló muchas leyes importantes del aprendizaje. La ley que es de particular importancia para los propósitos de este libro es la *ley del efecto*, la cual establece que cuando una conducta o ejecución es acompañada por satisfacción, tiende a suceder de nuevo. Si la ejecución es acompañada por frustración, tiende a disminuir. Ahora se reconoce que la ley del efecto no necesariamente es universal. En ocasiones, la frustración conduce a un incremento en los esfuerzos por lograr la ejecución. Aun así, la mayoría de los psicólogos creen que la ley del efecto por lo general es cierta.

Un personaje final que se debe considerar es Clark Hull (1884-1952), cuya teoría sistemática del aprendizaje basada en el concepto de reducción del impulso será discutida en breve. Hull influyó de forma directa en el desarrollo de la teoría de la personalidad de Dollard y Miller.

Hábitos, instintos y el proceso de aprendizaje

Dollard y Miller enfatizaron el papel del aprendizaje en la personalidad y pusieron menos énfasis en la estructura de esta última. Sugirieron (1950) que la estructura de la personalidad puede ser definida en forma muy simple como hábitos.

Los **hábitos** se refieren a algún tipo de asociación aprendida entre un estímulo y una respuesta que los hace ocurrir juntos con frecuencia. Los hábitos repre-

sentan una estructura temporal ya que pueden aparecer y desaparecer; debido a que son aprendidos, también pueden ser desaprendidos. Éste es un concepto mucho más simple de la estructura de la personalidad que los que se habían dado antes. El interés principal de la teoría de Dollard y Miller es especificar aquellas condiciones en el ambiente que fomentan la adquisición de hábitos.

La dinámica primaria que subyace al desarrollo de la personalidad y a la adquisición de hábitos es la **reducción del impulso** (1950). Dollard y Miller se basaron en gran medida en la teoría sistemática del aprendizaje de Clark Hull fundada en el concepto de reducción del impulso. Un **impulso** es una estimulación intensa que produce incomodidad, tal como el hambre. Hull creía que el aprendizaje ocurre sólo si una respuesta de un organismo es seguida por la reducción de alguna necesidad o impulso. El bebé aprende a mamar del pecho o de un biberón de leche para aliviar el hambre. Si cualquiera de estas dos situaciones da como resultado alguna reducción de un impulso o necesidad, el bebé no continuaría ejecutando esa actividad. Dollard y Miller señalaron que reducir un impulso es reforzante para un individuo y, por tanto, un individuo se comportará de tales formas que alivien la tensión creada por impulsos intensos.

Los **impulsos primarios** son aquéllos asociados con procesos psicológicos que son necesarios para la supervivencia de un organismo, tales como los impulsos de hambre, sed y la necesidad de dormir. Rara vez se observan los impulsos primarios en una forma directa debido a que la sociedad ha desarrollado algunos medios para reducir el impulso antes de que se vuelva abrumador. Por tanto, los impulsos primarios, en general, son satisfechos por medio de impulsos secundarios. Los **impulsos secundarios** son aprendidos con base en los primarios. Dollard y Miller los consideran como rebuscamientos de los impulsos primarios. Un ejemplo de un impulso secundario es: ser motivado a comer a las 6:30 p.m., o a la hora acostumbrada por cada quien. Otros ejemplos son: desear ganar dinero para comprar comida y la satisfacción de otros impulsos de comodidad física en el modo normal de la propia cultura.

Dollard y Miller distinguieron también entre reforzadores primarios y secundarios. Un **reforzador** es cualquier acontecimiento que incrementa la probabilidad de una respuesta particular. Los **reforzadores primarios** son aquellos que reducen impulsos primarios, tales como comida, agua o el sueño. Los **reforzadores secundarios** originalmente son neutros pero adquieren valor de recompensa con base en haber sido asociados con reforzadores primarios. El dinero es un reforzador secundario debido a que se puede usar para comprar comida. La sonrisa o una palabra de elogio de una madre también es un reforzador secundario, asociado con un estado de bienestar físico.

Se adquieren hábitos y se desarrollan respuestas conductuales específicas a través del proceso de aprendizaje. Cuando somos bebés, cada uno de nosotros cuenta con los elementos básicos necesarios para reducir nuestros impulsos primarios: respuestas reflejas y una jerarquía de respuesta innata. Las primeras, son respuestas automáticas ante estímulos específicos. Todos parpadeamos en forma automática para evitar que entre algo en el ojo o estornudamos para eliminar un irritante de la nariz. Tales reflejos son importantes para la supervivencia. La **jerarquía de respuesta** se refiere a una tendencia a que ciertas respuestas ocurran

antes que otras. Por ejemplo, un animal corre para evitar un golpe en lugar de encogerse y aguantar el dolor. Sin embargo, si una respuesta no tiene éxito, un organismo tratará la siguiente respuesta en la jerarquía. El aprendizaje, en parte, implica reforzar y/o reacomodar la jerarquía de respuesta.

Dollard y Miller (1950) sugirieron que el proceso de aprendizaje puede ser dividido de manera principal en cuatro partes conceptuales (véase figura 8.1):

Un **impulso**, como ya se ha visto, es un estímulo que impele a una persona a actuar, pero en ninguna forma dirige o especifica la conducta. Tan sólo la impele.

Un **indicio** se refiere a un estímulo específico que le indica al organismo cuándo, dónde y cómo responder. Por ejemplo, arcos amarillos de McDonalds pueden actuar como un indicio que nos dirige a detenernos y comprar algo de comer. El sonido de una campana o la hora en un reloj es un indicio para que los estudiantes entren o salgan del salón de clases.

Una **respuesta** es la reacción del individuo ante un indicio. Debido a que estas respuestas ocurren en una jerarquía, se puede situar una respuesta de acuerdo con su probabilidad de que ocurra. Pero esta jerarquía innata puede ser cambiada por medio del aprendizaje.

El **reforzamiento** se refiere al efecto de la respuesta. El reforzamiento efectivo consiste en la reducción del impulso. Si una respuesta no es reforzada por medio de la satisfacción de un impulso, experimentará la extinción. Esta última no elimina una respuesta, sino que sólo la inhibe, permitiendo que otra se haga más fuerte y la sustituya en la jerarquía de respuesta. Si las respuestas presentes no son reforzantes, el individuo es colocado en un **dilema de aprendizaje** e intentará respuestas diferentes hasta que se desarrolle una que satisfaga el impulso.

Figura 8.1 Un diagrama simple del proceso de aprendizaje

La naturaleza circular del aprendizaje se ilustra aquí, donde la persona *desea* algo (IMPULSO), *nota* algo (INDICIO), *hace* algo (RESPUESTA) y *obtiene* algo (REFORZAMIENTO).



Dollard y Miller sugieren que toda la conducta humana puede ser comprendida en términos del proceso de aprendizaje. Es a través de éste que se adquieren impulsos secundarios. Estos impulsos pueden formar un sistema muy complejo, pero el proceso subyacente por el que son desarrollados es en esencia el mismo: impulso, indicio, respuesta, reforzamiento. Incluso los procesos mentales superiores pueden ser entendidos en términos del proceso de aprendizaje. Una cadena de pensamiento simplemente implica un proceso internalizado de impulso, indicio, respuesta, reforzamiento, en el que un pensamiento sirve como un indicio para el siguiente, y así en forma sucesiva.

Frustración y conflicto

Dollard y Miller han realizado estudios experimentales extensos sobre aspectos diferentes del proceso de aprendizaje. Varios de estos estudios han sido en el aspecto de las respuestas ante la frustración y el conflicto (Miller, 1944, 1951, 1959). La **frustración** ocurre cuando el individuo es incapaz de reducir un impulso debido a que la respuesta que lo satisfecería ha sido bloqueada. Por ejemplo, el niño al que no se le permite tomar una galleta de la caja, se frustra. Si la frustración surge en una situación en la que ocurren respuestas incompatibles al mismo tiempo, la situación es descrita como un **conflicto**. Dollard y Miller usaron el concepto de Kurt Lewin (1890-1947) sobre tendencias de aproximación y evita-

REFLEXIÓN CRÍTICA

El proceso de aprendizaje

Los cuatro pasos en el proceso de aprendizaje delineados por Dollard y Miller pueden ser usados en forma fructífera para ayudarnos a entender algunos de nuestros propios hábitos y respuestas frecuentes. Escoja un hábito que lleve a cabo con frecuencia. Recuerde que "hábito" quiere decir tan sólo una asociación aprendida entre un estímulo y una respuesta. El hábito puede ser positivo, tal como asegurar más el automóvil cuando está estacionado en un vecindario de peligro o comer en exceso. ¿Cuáles son los impulsos primarios y los subsecuentes impulsos secundarios básicos subyacentes que su conducta busca satisfacer? ¿Cuáles son los indicios específicos que desencadenan su respuesta? ¿Cuáles son las consecuencias de su conducta que refuerzan el hábito? Un análisis así puede ayudarle a discriminar entre los indicios que desencadenan conductas específicas y los reforzamientos que las fortalecen.

También puede discutir los cuatro pasos del proceso de aprendizaje con alguien de otra cultura o antecedentes para constatar si se aplican también de la misma manera.

ción para distinguir entre varios tipos diferentes de conflicto en los que un individuo busca aproximarse o evitar uno o más objetivos. Desarrollaron formas de presentar de manera gráfica tipos diferentes de conflicto y de trazar las ventajas de varias fuerzas implicadas en éstos. Por tanto, el niño al que se le requiere elegir entre dos objetos atractivos, un juguete y un dulce, puede ser diagramado como sigue:

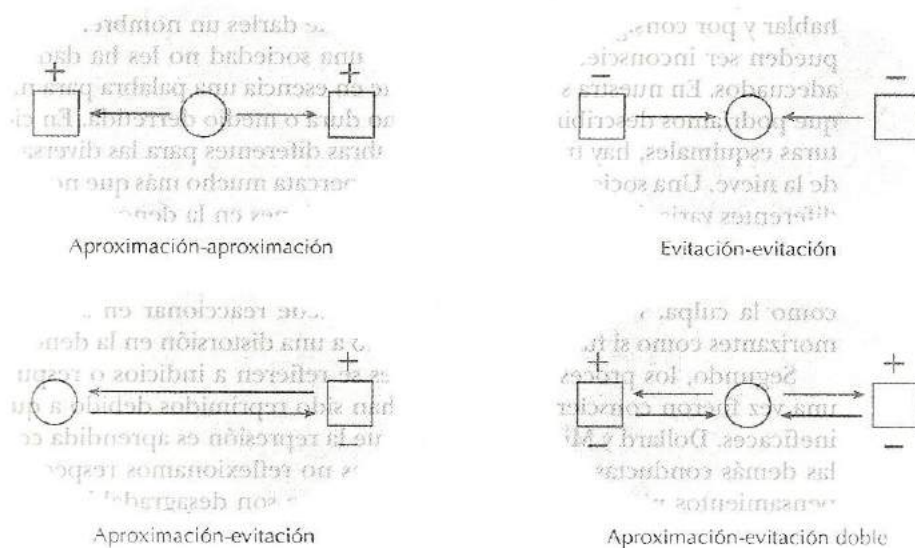


con un círculo representando al niño y signos de más para cada objetivo deseado. (Un objetivo indeseado sería representado con un signo de menos.) Las flechas indican que hay fuerzas que mueven al niño en la dirección de los objetivos (o alejándolo de éstos). La intensidad de la fuerza varía conforme el niño se acerca o se aleja de cada objetivo.

El valor de estas presentaciones gráficas estriba en el hecho de que si se pudieran medir las fuerzas complejas que impelen a la conducta humana y desarrollar fórmulas que abarcaran todas las variables implicadas, también se podrían predecir las acciones de una persona con respecto a un objetivo particular. Las situaciones humanas son tan complejas que dicha predicción no es posible en el presente. Pero los experimentos de Dollard y Miller con especies infrahumanas han mostrado que se puede tener bastante éxito en predecir la conducta de animales simples de laboratorio bajo condiciones controladas.

Figura 8.2 Diagramación de los conflictos

Los conflictos que Dollard y Miller describen pueden ser diagramados en forma simple como se muestra aquí.



En resumen, los conflictos resultan de alguna clase de oposición entre nuestras tendencias a aproximarnos o a evitar ciertos objetos y circunstancias. Dollard y Miller distinguieron entre varios tipos diferentes de conflicto. En un *conflicto de aproximación-aproximación*, el individuo es atraído en forma simultánea hacia dos objetivos que tienen valor positivo pero que son incompatibles. (Un individuo está enamorado de dos personas a la vez y es forzado a hacer una elección.) En un *conflicto evitación-evitación*, una persona enfrenta dos alternativas indeseables. (El plato caliente le está quemando las manos pero si lo suelta derramará la comida.) En un *conflicto aproximación-evitación*, un objetivo atrae y repele al individuo. (Su pareja es tanto atractiva como odiosa.) Estos conflictos pueden ser diagramados en forma simple, como se muestra en la figura 8.2. En la vida cotidiana, por supuesto, la situación rara vez es tan simple. Por consiguiente, a menudo es necesario considerar situaciones combinadas de conflicto, tales como un *conflicto aproximación-evitación doble*, en el cual un individuo debe enfrentar en forma simultánea objetivos múltiples que lo atraen y lo repelen.

La integración de la teoría del aprendizaje y el psicoanálisis

En su intento de integrar la teoría del aprendizaje y el psicoanálisis, Dollard y Miller adaptaron muchos conceptos freudianos y los reconciliaron en términos de la teoría del aprendizaje. Apreciaron la importancia de las fuerzas inconscientes que subyacen a la conducta humana, pero redefinieron el concepto de *procesos inconscientes* en términos de su propia teoría.

Hay dos determinantes principales de los procesos inconscientes. Primero, no nos percatamos de ciertos impulsos o indicios debido a que *no están nombrados*. Estos impulsos e indicios pueden haber ocurrido antes de que aprendiéramos a hablar y por consiguiente somos incapaces de darles un nombre. Otros indicios pueden ser inconscientes debido a que una sociedad no les ha dado nombres adecuados. En nuestra sociedad, se tiene en esencia una palabra para nieve, aunque podríamos describirla además como dura o medio derretida. En ciertas culturas esquimales, hay treinta o más palabras diferentes para las diversas texturas de la nieve. Una sociedad así de seguro se percata mucho más que nosotros de las diferentes variaciones en la nieve. Las distorsiones en la denominación pueden afectar también a la percepción consciente del individuo. A través de la denominación distorsionada, una emoción como el temor puede confundirse con otra, como la culpa. Por tanto, un individuo puede reaccionar en situaciones atemorizantes como si fuera culpable debido a una distorsión en la denominación.

Segundo, los procesos inconscientes se refieren a indicios o respuestas que una vez fueron conscientes pero que han sido reprimidos debido a que fueron ineficaces. Dollard y Miller señalaron que la represión es aprendida como todas las demás conductas. Cuando reprimimos no reflexionamos respecto a ciertos pensamientos ni los nombramos debido a que son desagradables. Evitar éstos, reduce el impulso al reducir la experiencia desagradable.

Dollard y Miller también articularon muchos de los otros mecanismos de defensa que Freud bosquejó: proyección, identificación, formación reactiva, racionalización y desplazamiento. En cada caso, sin embargo, han sido considerados como respuestas o conductas aprendidas y son articulados en términos del aprendizaje. Por ejemplo, la identificación implica presentar la conducta que el individuo ha aprendido de otro. El desplazamiento es explicado en términos de generalización y la incapacidad para hacer discriminaciones apropiadas.

Dollard y Miller plantearon cuatro etapas críticas de entrenamiento en el desarrollo del niño: la cuestión de la alimentación en la infancia, los entrenamientos en la limpieza, el entrenamiento sexual temprano y el correspondiente al control de la cólera y la agresión. Éstas, son etapas críticas de entrenamiento en el desarrollo del niño en las que las condiciones sociales del aprendizaje impuesto por los padres pueden tener consecuencias enormes para el desarrollo futuro. El paralelo con las etapas de Freud es obvio. La situación de conflicto de la alimentación en la infancia hace pensar en la etapa oral propuesta por Freud, el adiestramiento en la limpieza recuerda a la etapa anal y el entrenamiento sexual temprano al igual que el esfuerzo para controlar la cólera y la agresión son elementos de la etapa fálica, de Freud. Dollard y Miller están de acuerdo con Freud en que los acontecimientos de la infancia temprana son de vital importancia en el moldeamiento de la conducta posterior. Además, sugieren que la lógica de estos acontecimientos puede ser comprendida dentro del proceso de aprendizaje que ellos habían delineado. Mientras que las etapas propuestas por Freud se desarrollan en forma biológica, los resultados de las etapas de Dollard y Miller son controlados por el aprendizaje. Por tanto, el bebé cuyo llanto cuando tiene hambre le proporciona un alivio inmediato en el sentido de ser alimentado, aprende que la actividad autogenerada es efectiva para reducir los impulsos. El bebé al que “se deja llorar” puede aprender que no hay nada autogenerado que pueda hacerse para reducir el impulso y comienza a desarrollar una actitud pasiva hacia la reducción de éste. Por tanto, en su incorporación de las teorías de Freud, Dollard y Miller reconsideraron y explicaron sus ideas bajo la perspectiva de los principios de la teoría del aprendizaje.

Fue fácil fusionar las teorías de Freud y de Hull debido a que ambas están basadas en la reducción del impulso y comparten la característica común del determinismo. El trabajo de Dollard y Miller ayuda a apreciar el papel del aprendizaje en el desarrollo de defensas y otras estructuras psicoanalíticas. Sin embargo, hay diferencias significativas entre los conceptos de Freud y la articulación que hicieron de éstos Dollard y Miller, así que la traducción no es exacta. Por ejemplo, mientras que para Freud la ansiedad, el conflicto y la represión son aspectos inevitables de la condición humana, para Dollard y Miller son tan sólo respuestas aprendidas. No obstante, al transformar los conceptos de Freud en los términos de la teoría del aprendizaje y la psicología experimental, Dollard y Miller hicieron una interpretación más accesible de Freud para un número mayor de personas. Es menos atemorizante creer que los procesos inconscientes y los mecanismos de defensa son aprendidos y por consiguiente pueden ser desaprendidos que concebirllos en su mayor parte como universales e inevitables. Desde la perspectiva de Freud, el individuo sólo podría tratar de reconocerlos a fin de afrontar-

los de manera más efectiva. Además, el trabajo de Dollard y Miller estimuló una gran cantidad de investigación científica y pruebas experimentales sobre los conceptos de Freud.

Psicoterapia

Nos hemos percatado que para Dollard y Miller la conducta es aprendida en el proceso de buscar reducir impulsos. La conducta desviada también es aprendida, pero en el neurótico las conductas que han sido aprendidas con frecuencia son contraproducentes e improductivas. Dollard y Miller (1950) se refieren a la neurosis como un **síndrome de estupidez-miseria**. El paciente tiene conflictos emocionales intensos, inconscientes y no denominados o nombrados. El neurótico no ha clasificado el problema y por consiguiente no discrimina de manera efectiva; generaliza y aplica soluciones viejas e ineficaces a los problemas y situaciones actuales. Un hombre joven cuyo padre fue un tirano puede haber aprendido en la infancia temprana que tenía que reaccionar con docilidad para evitar la ira de su padre. Incapaz de discriminar entre la actitud de su padre y la de otras figuras de autoridad en su vida, el joven puede generalizar su respuesta ante su padre a figuras de autoridad posteriores que de hecho no son tiranas. En tales situaciones, su respuesta dócil puede no ser la más apropiada. Dollard y Miller (1950) sugieren que "los conflictos neuróticos son enseñados por los padres y aprendidos por los hijos".

La terapia implica desaprender hábitos viejos, ineficaces e improductivos y sustituirlos con respuestas nuevas, más adaptativas y productivas. Dollard y Miller (1950) se refieren a dos fases en la terapia. En la **fase expresiva**, los hábitos neuróticos son estudiados, examinados e identificados de modo que el paciente pueda desaprenderlos. En esencia, este procedimiento implica proporcionar denominaciones apropiadas para las respuestas del paciente. Cuando denominamos de manera apropiada una represión, ésta es cancelada debido a que hemos borrado la distorsión. Puede recordarse el cuento de Rumpelstiltskin, quien perdía sus poderes demoníacos una vez que era enfrentado con su nombre. Cuando las represiones son identificadas y denominadas en forma correcta por lo que son, su capacidad para dañar al individuo desaparece.

La segunda fase de la terapia es la **fase de ejecución**. Durante ésta, el paciente adquiere respuestas y hábitos nuevos, más adaptativos y productivos y es alentado a aplicarlos. El entrenamiento en *supresión* (la omisión consciente y deliberada de un pensamiento o acción) puede ser útil. El paciente puede ser entrenado para suprimir, en lugar de reprimir, pensamientos o acciones que refuerzan hábitos viejos y, al mismo tiempo, son expuestos en forma deliberada a indicios nuevos que evocarán respuestas diferentes.

La teoría de la terapia de Dollard y Miller representa un puente hacia las terapias más directivas y activas de otras teorías del aprendizaje, tales como la de Skinner. Es pragmática y orientada a la acción. Mientras que Freud pensaba que era necesario trabajar a través de los problemas pasados para que un análisis fuera exitoso, Dollard y Miller creían que el recuerdo retrospectivo es eficaz sólo si es

instrumental en la creación del cambio. Si el recuerdo es innecesario para que ocurra el cambio, sólo hay un paso corto para excluir ese énfasis en el pasado y concentrarse en las conductas del presente, como lo hicieron Skinner y otros teóricos del aprendizaje y cognoscitivos conductuales subsecuentes.