

Diferimiento de la recompensa:  
Una revisión

ANTONIO N. SÁNCHEZ B.

Universidad de Los Andes  
Facultad de Medicina  
LABORATORIO DE PSICOLOGÍA  
Mérida, Venezuela, 1982. Publicación 32

## RESUMEN

Son variadas las consideraciones teóricas y empíricas que han tratado de explicar la presencia del diferimiento de la recompensa dentro de un conjunto de variables motivacionales de la conducta humana. Mischel (1958, 1961, 1961) expresa que las causas que, en gran parte, originan este tipo de comportamiento son de origen sociocultural (forma de crianza, ausencia de la figura paterna en el hogar, estatus socioeconómico y cultural bajos). Bandura y Mischel (1965) ratifican, en cierto modo este criterio, al señalar que el aprendizaje social es, en gran parte, producto de los modelos que se tengan. Si los modelos no exhiben conductas clasificables como responsables, con deseos de superación optimistas, los individuos con estos modelos en frente no podrán ser sino impulsivos, agresivos, apáticos y llenos de frustraciones, en la mayoría de los casos. De ahí que conductas de no diferimiento se encuentren frecuentemente en los estratos sociales donde más se nota la presencia de este tipo de modelos. El paradigma experimental utilizado por Mischel y la mayoría de los investigadores en esta área, ha sido el de poner a los sujetos (niños de 2 y medio y 9 años de edad) a escoger entre un objeto pequeño y de relativo poco valor económico para dárselo de inmediato, o uno más grande y de mayor valor económico para serle entregado cierto tiempo más tarde (1-2 semanas después). La decisión que tome el sujeto, frente a las alternativas que se le ofrecen, será lo que determinará su capacidad para diferir o no. Esta condición experimental ha sido objeto de críticas por varios investigadores. Algunos de ellos han introducido modificaciones para mejorarlo pero, en términos generales, los datos recogidos confirman consistentemente la presencia de este tipo de conducta en los estratos social y culturalmente más deprivados, que constituyen el núcleo perteneciente a la llamada cultura de la pobreza (Lewis, 1966; Alien, 1970; Sarbin, 1970) o más acertadamente denominada, para nuestro medio, pobreza psicológica (Romero García, 1981).

## INTRODUCCIÓN

Las conductas tendientes a la consecución de un propósito (claramente definido o no) son formas del hombre expresar su permanencia. Las acciones humanas que percibe el investigador (biólogo, psicólogo, antropólogo) y que constituyen sus datos son derivados de distintas formas, dependiendo de los constructos que usa y de las teorías que maneja para asimilar y explicar el fenómeno. La personalidad, la investigación experimental sobre la misma y la manera de evaluarla son, a menudo, exploradas desde ángulos muy diversos. Por ejemplo, mientras los partidarios de las teorías de los rasgos y los estados tratan de destacar las predisposiciones estables de respuestas y buscan consistencia en la conducta en diversas situaciones, los seguidores de las teorías del aprendizaje social buscan determinantes de las mismas, su orden y su regularidad.

Un aspecto importante en el contexto de las investigaciones sobre personalidad es la forma como se adquieren o aprenden ciertas conductas. El aprendizaje social, por lo general, se logra a través de la observación. Es lo que se denomina aprendizaje perceptual, cognitivo o vicario. Por medio de la observación es posible aprehender la estructura del ambiente y del comportamiento de los demás. Mediante la observación de la conducta (verbal o no verbal) de un modelo (particular o universal, real o simbólico) el observador puede adquirir o cambiar sus propios patrones y juicios sociales (Bandura y Mischel, 1965; Mischel, 1968). Se pueden aprender respuestas prosociales, temores, conductas aversivas, conductas agresivas y hasta síndromes neuróticos y sicóticos.

En forma breve, lo expuesto permite darse cuenta de la riqueza de posibilidades que se

ofrecen al investigador en el área de las ciencias de la conducta. El término personalidad (constructo dotado de diversos significados) abarca campos de estudio tales como necesidades o motivaciones (seguridad, logro, dependencia, reconocimiento, competencia y diferimiento de las recompensas) y ansiedades (sexuales, sociales, neuróticas).

### **Conceptualización del diferimiento de la recompensa**

La capacidad que tiene un individuo para descartar una recompensa inmediata pero pequeña y elegir una mayor pero más lejana en el tiempo, es lo que se ha venido expresando como *diferimiento de la recompensa* (DR). Este constructo comprende una gama de situaciones en el quehacer de un individuo y, a su vez, está imbricado dentro de una estructura peculiar de personalidad.

El DR está particularmente asociado a un tipo de personalidad generada por lo que algunos autores (Lewis, 1966; Allen, 1970; Sarbin, 1970) han llamado "cultura de la pobreza". Dentro de ella son incluidos en general, los negros e indios estadounidenses y, por extensión, otros grupos marginales llamados pueblos del tercer mundo. En el Laboratorio de Psicología de la Facultad de Medicina esta condición especial ha sido conceptualizada como "pobreza psicológica" (Romero García, 1981). Ha sido permanente preocupación de los investigadores del Laboratorio el examen experimental del valor de algunas variables que están implícitas en la "pobreza psicológica" de nuestros estudiantes. El estudio de variables tales como locus de control, necesidad de logro, orientación temporal y elaboración lingüística han permitido abarcar un campo de acción relacionado con factores motivacionales asociados al rendimiento estudiantil.

### **Consideraciones de tipo general**

Se hace necesario un análisis global sobre lo que ha significado el trabajo empírico en el manejo de la variable diferimiento de la recompensa. Desde los primeros trabajos sobre esta área (Mischel, 1958) hasta los más recientemente conocidos, la metodología empleada, con ligeras modificaciones, ha sido la de colocar a un sujeto (en su gran mayoría niños entre 2 y medio y 9 años, aunque en algunos casos se ha llegado hasta los 14) en presencia de un objeto de poco valor económico (un juguete, un dulce, un libro, una moneda) frente a otro de características idénticas pero de mayor valor económico (juguete más caro, etc.). Colocado el sujeto delante del objeto se le ofrecen dos alternativas en cada oportunidad: elegir entre el más pequeño y de menor valor económico *ahora*, o el más grande y de mayor valor económico días o semanas *después*. En el procedimiento se ha seguido una presentación oral o se han utilizado hojas de respuestas donde los sujetos marcan la alternativa seleccionada.

Los factores que han privado en el estudio de esta variable han sido, en general, los relacionados con patrones socioculturales, raciales y económicos. A partir de un estudio sobre "cultura y personalidad" y en base a observaciones antropológicas en diversos estratos sociales, Mischel (1958) desarrolló uno de sus primeros trabajos sobre esta variable. Este autor mantiene que existen agentes que desfavorecen un desarrollo normal de la personalidad, los cuales crean conductas incapacitantes que impiden responder acertadamente ante ciertos patrones juzgados como los más acertados. En estudios clínicos, señala, se ha encontrado que la imposibilidad para diferir recompensas a menudo está asociada a inmadurez, desajuste emocional y conductas psicopáticas. Mowrer y Ullman (1945), citados por Mischel (1958) a su vez encontraron que el desarrollo inadecuado de este tipo de comportamiento era un área crítica en la aparición de conductas neuróticas y

criminales. También Bandura y Mischel (1965) destacaron la importancia de las variables relacionadas con el aprendizaje social en la conducta de diferimiento de la recompensa.

El trabajo original de Mischel (1958) tomó como modelo una sociedad compuesta por negros (Trinidad) y con ciertos rasgos particulares. Señaló este autor que el hecho de que en los hogares de los negros trinitarios existiera como norma casi universal la ausencia del padre o de la figura paterna, haría pensar que esta situación especial generaría una condición incapacitante para los niños provenientes de dichos hogares. Luego comparó a los niños de Trinidad con los de otra isla vecina (Grenada), donde las condiciones son distintas en cuanto a la ausencia-presencia del padre. Tal como fuera pronosticado, los niños provenientes de hogares sin padre mostraron menos habilidad para diferir la recompensa. La ausencia de la figura paterna, supuestamente, genera ciertos tipos de conductas tales como irresponsabilidad, desconfianza e impulsividad, que conjuntamente se expresan como incapacidad para diferir recompensas. Así parecen confirmarlo otros trabajos del mismo autor (Mischel, 1961a; 1961b). Investigadores interesados en factores socioculturales y raciales (De Pree, 1967; Zytoskee, Strickland y Watson, 1971) han coincidido con Mischel en algunos de estos puntos de vista, esto es, que los niños negros, los de bajo estatus socioeconómico y los provenientes de familias desorganizadas, manifiestan reiteradamente incapacidad para diferir recompensas. Más tarde agregó Mischel (1973) que hay un proceso de generalización y discriminación en el aprendizaje social de la conducta, lo cual hace que la circunstancia que rodea un hecho lleve a un individuo a diferir o no una recompensa.

No obstante la cantidad de estudios que señalan la inhabilitación producida por patrones sociales, culturales, económicos y raciales es importante destacar algunas críticas formuladas por diversos autores a la metodología utilizada en la mayoría de los trabajos sobre el tema (Klineberg, 1963; Erikson y Roberts, 1971; Lefcourt, 1972; Gallimore, Weiss y Finney, 1974; Miller y Karniol, 1976a; 1976b).

Una primera observación se relaciona con la definición de la variable y lo que se quiere medir con los instrumentos empleados. Cuando se habla, por ejemplo, de patrones sociales o culturales no está muy claro lo que significa incapacidad para diferir recompensas. Gallimore, Weiss y Finney (1974), a partir de un estudio realizado en las islas Hawai, expresan que es un tanto aventurado hablar de incapacidad para diferir recompensas en sujetos que son socio culturalmente distintos de los experimentadores. Sería, señalan, más conveniente hablar de "diferencias" en cuanto a la interpretación del término diferimiento de las recompensas y no de "deficiencias" en el acto de diferir una recompensa. Por ejemplo, para un niño hawaiano (o de cualquier otra condición sociocultural similar, podríamos agregar) el utilizar el dinero ganado en ayudar a su familia y amigos tiene más sentido futuro (a la larga puede ser más productivo) que el simple hecho de pensar en economizar o ahorrarlo para costearse los estudios. El preferir un chocolate o el dulce más pequeño en lugar de uno mayor podría no ser incapacidad para diferir sino un signo de urbanidad, humildad, "realismo" o consideración social.

En un trabajo realizado en Mérida (Romero García y Sánchez B., 1981) con niños entre 7 y 9 años de edad encontramos que algunos preferían tomar el chocolate más pequeño porque en sus casas les habían enseñado que los niños "educados" siempre toman el obsequio más pequeño. Otros, ni siquiera querían tomar el chocolate ofrecido porque igualmente habían sido enseñados que no es bueno recibir algo de personas extrañas. Lefcourt (1972) resume así los problemas metodológicos más comúnmente destacados en

relación al estudio de esta variable: (a) la recompensa generalmente utilizada no se corresponde con lo que es la realidad vivida por los sujetos que han participado en los estudios; (b) existe una especie de "tiempo vacío" entre las dos situaciones presentadas como alternativas; (c) el sujeto no realiza algún esfuerzo especial para "ganarse" la recompensa. Otras críticas señalan que en los experimentos, las manipulaciones utilizadas lo que permiten medir es la credibilidad del experimentador para el sujeto, la capacidad para resistir la "tentación" entre tomar algo ahora o dejarlo para después, o cualquier otra variable o fenómeno.

Otros estudios, sin embargo, han sido llevados a cabo con el propósito de enfrentar algunas de las críticas señaladas o con el fin de aclarar algunas dudas sobre los resultados obtenidos con anterioridad (Mischel, 1966; Davis, 1969; Mischel y Ebbesen, 1970; Moore y Mischel, 1979; Fry y Preston, 1930). En muchos de ellos se han variado algunas condiciones en la situación experimental. Por ejemplo, se han diseñado situaciones en las cuales los sujetos deben ocuparse en algo mientras esperan (jugar o manipular un dispositivo electrónico); se les ha colocado delante la recompensa real; se les ha permitido manipular el tiempo de espera; se les ha ofrecido la alternativa de observar una recompensa real o simbólica. Todo esto, mientras esperan por la recompensa en la situación experimental, o mientras esperan por el experimentador, quien los ha dejado solos en un recinto especialmente diseñado.

Aun cuando las situaciones y los resultados han variado, en ciertos aspectos, vale la pena destacar algunas cosas que tienen que ver con lo señalado en la formación de la personalidad. Ha existido coherencia en cuanto a que los factores socioculturales y económicos tienen un cierto grado de determinación en las respuestas de diferimiento. Los niños de condición socioeconómica baja tienden significativamente a diferir menos que los niños de estatus superiores; los negros menos que los blancos; los niños mayores más que los menores. No se han encontrado diferencias significativas entre los sexos. En varios trabajos sobre esta variable (Erikson y Roberts, 1971; Miller y Karniol, 1976a; Yates y Mischel, 1979) se cita la estrecha relación de ésta con el concepto de frustración, ya que una mediata o inmediata escogencia de una recompensa estaría en función de un mayor o menor grado de frustración, provocado por el medio social donde se desenvuelve el individuo.

Como se señaló antes, la adquisición de ciertas conductas sociales es resultado de las experiencias de un individuo en su medio social y cultural. Visto así, el estudio del diferimiento de la recompensa adquiere gran importancia por la amplitud de conductas que implica. La trascendencia de esta variable ha sido vislumbrada dentro de diversos campos de la psicología tales como el de la personalidad, el clínico, el social y el educacional. Dentro de estos campos se ha asociado la capacidad para diferir recompensas con otros constructos, tales como el locus de control, la orientación temporal, la responsabilidad social y las conductas impulsivas. También se ha relacionado con rendimiento académico y programas de rehabilitación.

En forma breve se presentará ahora una descripción de algunos estudios experimentales donde se intentó poner de manifiesto la interconexión del diferimiento de la recompensa con algunas de las variables recién mencionadas.

### **Diferimiento de la recompensa y locus de control**

Hasta el momento la línea de mayor convergencia en el análisis de esta variable es la

conocida como locus de control. Zytoskee, Strickland y Watson (1971) hacen el señalamiento de que las dos tienen mucho que ver con el proceso de aprendizaje social. Para muchos psicólogos la "expectativa" es un concepto muy importante cuando se trata de explicar cómo un individuo aprende a manejar los eventos que a diario le suceden. El voluntario aplazamiento de la recompensa así como la dimensión de internalidad-externalidad son variables que pueden ayudar a la comprensión de ciertas conductas. Cuando una persona es confrontada con la elección entre una pequeña recompensa, disponible inmediatamente, y una mayor a ser recibida después de algún tiempo, su conducta es básicamente una función de la expectativa de que el reforzamiento demorado tendrá lugar tal como fue prometido. Se aprende a ser desconfiado igual que a ser cada vez más dependiente de la influencia de los demás y a dudar hasta de la propia capacidad para enfrentarse a los problemas personales.

Estudios sobre locus de control han permitido observar el impacto que tiene el ambiente social sobre la expectativa en general debido a las contingencias del reforzamiento de la conducta. Lo que se denomina locus de control tiene dos facetas. Lo que caracteriza a un individuo como externo es que el reforzamiento es percibido como consecuencia de una acción pero que ésta no es producto de su propia conducta sino debido a la suerte, al destino, al azar, al control de otros poderosos o algo impredecible dada la gran complejidad de fuerzas que le rodean. En cambio, cuando el sujeto percibe que los eventos son contingentes a sus propias conductas se dice que esta persona es interna.

En estudios estadounidenses sobre locus de control se ha encontrado que, por lo general, los negros han demostrado ser significativamente más externos que los blancos, y que los individuos clasificados como de clase baja son más externos que los de clase media o alta. Era de esperar, pues, al menos en la literatura estadounidense, una relación entre locus de control y diferimiento de la recompensa en el sentido de que los sujetos con alta internalidad difieren, mientras que aquellos clasificados como externos no lo hacen. Así lo confirman varios trabajos estadounidenses (Walls y Miller, 1970; Zytoskee, Strickland y Watson, 1971; Erikson y Roberts, 1971; Strickland, 1972; 1973). No obstante, conviene añadir que en la literatura venezolana se ha reportado que no existen en este país diferencias de locus de control asociados a estatus socioeconómico en una muestra de estudiantes universitarios (Romero García, 1980). Y en el único reporte venezolano conocido sobre la relación entre diferimiento de la recompensa y estatus socioeconómico (Romero García y Sánchez B., 1981) tampoco se encontraron diferencias significativas entre estudiantes de segundo grado de educación primaria provenientes de dos niveles sociales distintos (escuela para sector de clase baja vs. escuela para sector de clase media).

Un estudio diseñado para investigar algunas variables relacionadas con diferimiento de la recompensa fue conducido por Walls y Miller (1970). Las variables escogidas fueron locus de control, perspectiva temporal y necesidad de logro. De los sujetos que participaron en el experimento, un grupo estaba adscrito a un programa de rehabilitación vocacional y el otro, a un régimen de trabajo subsidiado (en EE.UU., empleados u obreros con capacidades de trabajo disminuidas y que son beneficiados con un complemento salarial extra). La tendencia de los sujetos al diferimiento y a la internalidad resultó estar positiva y significativamente relacionada con el nivel de educación, independientemente de la edad. Los sujetos del programa de rehabilitación vocacional lograron mayores notas, fueron más internos y difirieron el doble que sus compañeros del programa de trabajo subsidiado. Los resultados, señalan los autores, permiten predecir que los adultos que son inhábiles para

diferir recompensas, fracasarán en un programa de rehabilitación vocacional o de reentrenamiento, o no lograrán el éxito deseado. La medida utilizada para definir la capacidad para diferir una recompensa consistió en ofrecer al sujeto, por su participación, un dólar inmediatamente; dos, un mes más tarde; o tres, dos meses después.

Zytkoskee, Strickland y Watson (1971) llevaron a cabo un experimento para comparar las respuestas de blancos y negros de bajo estatus socioeconómico y nueve grados de escolaridad relacionadas con internalidad-externalidad y capacidad para diferir recompensas. Los dos experimentadores eran blancos pero de diferente condición social. Hallaron que los estudiantes negros se mostraron menos dispuestos a diferir la recompensa y eran más externos que los blancos. Sin embargo, no hubo diferencia significativa en relación al estatus del experimentador, pero sí con respecto al sexo y raza, demostrando ser mayor la diferencia entre las mujeres que entre los hombres de ambas razas. La medida utilizada para determinar la capacidad de diferimiento consistió en una hoja de papel donde se le ofrecían al sujeto cinco alternativas. El sujeto debía marcar si deseaba la alternativa de menor valor económico inmediatamente o la de mayor valor tres semanas después. Aunque el sujeto debía marcar las cinco alternativas anotadas en la hoja, sólo le era entregada, al azar, una de las seleccionadas.

En otro trabajo (Erikson y Roberts, 1971) dos grupos de delincuentes juveniles fueron agrupados según edad y cociente intelectual, y comparados en algunas medidas como habilidad para prever y planificar, impulsividad, diferimiento de la recompensa, internalidad-externalidad y ajuste social. En cuanto a las medidas internalidad-externalidad y capacidad para diferir una recompensa los resultados fueron como se esperaba. Significativamente los sujetos internos diferían más que los externos. Ninguno de los grupos pareció diferir en cuanto a la percepción de que sus conductas estaban determinadas por otras personas. La capacidad para diferir la recompensa fue medida a través de una pregunta que le hacía uno de los experimentadores. Se le pedía al sujeto decir que haría una persona con mil dólares que se había ganado en una competencia.

Estudiantes blancos y negros de sexto grado fueron los sujetos para otro estudio de Strickland (1972), cuyo propósito era comparar las respuestas de los sujetos en relación a locus de control y capacidad para diferir recompensas, siendo el experimentador de distinta raza. Los resultados indicaron que los estudiantes negros se mostraron más externos que los blancos. Por otra parte, mientras no hubo diferencia entre los estudiantes negros en cuanto a locus de control y diferimiento, entre los estudiantes blancos los internos difirieron más que los externos. Otro aspecto notado, aunque no extraño, fue que los estudiantes negros difirieron más con el experimentador de su misma raza que con el blanco. Sin embargo, los estudiantes blancos no fueron afectados por la raza del experimentador. La medida empleada para definir la capacidad de diferimiento de la recompensa fue ofrecer al sujeto, por su participación, un disco de 45 r.p.m. inmediatamente, o tres discos del mismo tipo tres semanas más tarde.

En un nuevo diseño Strickland (1973) realizó un experimento con niños de tercero, cuarto y quinto grados pertenecientes a una escuela con predominio de blancos y de clase media. El propósito fue el de indagar el grado en el cual una expectativa generalizada de control interno está relacionada con la elección demorada de una recompensa valiosa vs. Una recompensa menos valiosa. Tal como fue pronosticado, los sujetos internos significativamente difirieron más la recompensa. Los resultados indicaron claramente que

los niños que perciben que los eventos que les suceden son el resultado de sus propias acciones, seleccionan recompensas que son más valiosas, a largo plazo, que aquellos niños que perciben que las cosas que les suceden están más allá de su comprensión y control personal. La habilidad para diferir recompensas aparece asociada a la creencia de que un reforzamiento es el resultado de las contingencias de la conducta y que este tipo de comportamiento puede ser evaluado a temprana edad. La medida determinante de la capacidad para diferir recompensas fue ofrecer al sujeto oralmente como alternativas una chupeta inmediatamente, o tres chupetas dos semanas después.

Se desprende de las distintas investigaciones analizadas que las variables locus de control y diferimiento de la recompensa aparecen íntima, mente correlacionadas. ¿Qué hay detrás de la conducta de diferimiento que la acerca a la conducta atributiva de internalidad-externalidad. Las transformaciones cognoscitivas (Mischel, 1973) que permiten la multivariación del comportamiento de un individuo, ante un hecho que implica tomar una decisión, suelen ser el resultado de un aprendizaje que hemos llamado social. Ello parece indicar también que un individuo que ha aprendido a ver los eventos relacionados con su vida como dependiendo de factores fortuitos o ajenos a su propia conducta tema dejar al azar cuestiones en las cuales vea comprometida la seguridad de una ganancia aunque ésta sea muy poca.

Es importante recalcar que es en ciertos estamentos sociales (trabajadores subsidiados, negros, delincuentes juveniles, niños de familias pobres y desorganizadas) donde mayormente se encuentra la relación externalidad-no diferimiento vs. Internalidad-diferimiento. Dicho comportamiento contribuye si no a justificar tal situación por lo menos a explicar las bases del mismo. El problema, según se ve, es de aprendizaje y de marginalidad y su consecuencia más inmediata es la "pobreza psicológica". Ante esta situación hay alternativas: (a) esperar la revolución para acabar la marginalidad; (b) introducir algunas modificaciones pensando que el organismo que es capaz de aprender una conducta, potencialmente está capacitado para aprender infinidad de ellos y extinguir otras; (c) no hacer nada.

### **Diferimiento de la recompensa y orientación temporal.**

De Pree (1966) diseñó un experimento con la intención de explorar la interrelación entre perspectiva temporal, frustración-fracaso y diferimiento de la recompensa. Los sujetos fueron niños de sexto grado provenientes de familias de clase media y baja y clasificada como organizada y desorganizada. Como se esperaba, la conducta de diferimiento de la recompensa varió significativamente entre los sujetos. Los niños de familias de clase media organizada difirieron mayormente que los de familias de clase baja. Los sujetos demostraron sus habilidades para diferir eligiendo entre dos tipos de juguetes que previamente habían organizado jerárquicamente según sus preferencias. Diez y seis pares de juguetes le fueron presentados, a cada sujeto, y en cada oportunidad debía seleccionar uno de ellos. El menos deseado sería entregado inmediatamente, y el más deseado, dos semanas más tarde. La conducta de diferimiento fue medida por la frecuencia de elección.

En otro estudio, Klineberg (1968) hipotetizó que la capacidad para preferir una mayor recompensa, demorada por un breve y específico período de tiempo, en vez de una menor, disponible inmediatamente, está relacionada con (a) el grado según el cual un individuo, con sentido de la realidad, percibe su futuro en general, y (b) el grado permanente de preocupación que una persona pueda tener más por eventos futuros que por situaciones



cotidianas. Dos grupos de estudiantes de cuarto, quinto y sexto grados participaron en este estudio. Un grupo con problemas de conducta y otro normal. Al comparar los grupos, los resulta dos no arrojaron diferencias en cuanto a la preferencia por diferir. Sí hubo diferencia significativa en relación a la capacidad para diferir y la preocupación por eventos futuros más que por el presente.

Por otra parte, los sujetos diferidores fueron significativamente más consistentes en su ordenamiento de los eventos en cuanto a la percepción de su futuro. La determinación de la capacidad para diferir fue realizada a través de dos situaciones: (a) una hipotética, en la cual se le contaba al sujeto una historia y él debía indicar cómo el niño de la narración había resuelto la situación, (b) una real, en la cual el experimentador ofrecía al sujeto, en agradecimiento por su participación, un dulce pequeño para serle entregado de inmediato, o uno mayor para serle entregado una semana después. También fue reportado por Erikson y Roberts (1971) que existe una relación significativa entre la capacidad para diferir y para prever y planificar, lo cual implica orientación temporal. Asimismo, la capacidad para diferir aparece como un elemento crítico en la explicación del desarrollo de la socialización.

### **Diferimiento de la recompensa y responsabilidad social.**

Mischel (1961) llevó a cabo un estudio con el propósito de explorar la relación entre capacidad para diferir la recompensa y el grado de responsabilidad social. Los sujetos del estudio fueron estudiantes trinitarios en edades entre 12, 13 y 14 años y provenientes de dos escuelas diferentes. Un grupo pertenecía a una escuela pública y el otro, a un reformatorio (delincuente juvenil). Fue predicho que habría discriminación entre los sujetos con alta responsabilidad social y preferencia por diferir en beneficio de una mayor recompensa y los de baja responsabilidad social y preferencia por recompensa inmediata. El constructo responsabilidad social fue definido por Harris (1957), a quien cita Mischel (1961) como un compuesto de elementos actitudinales que reflejan una conducta clasificable como confiable, precisa y leal o cumpliendo con efectividad un trabajo. Los resultados obtenidos no indicaron diferencias entre los varones y las hembras; sin embargo, entre el grupo de delincuentes hubo mayor número de sujetos que prefirieron una menor pero inmediata recompensa. Como fuera predicho los sujetos que aplazaron la recepción de la recompensa menor en beneficio de la mayor, tuvieron significativamente más alto puntaje en la escala de responsabilidad social.

La determinación de la capacidad para el diferimiento se hizo a través de dos vías: (a) una indirecta, a través de la escala de responsabilidad social (con dos Ítems agregados para medir capacidad para diferir) y (b) una directa, ofreciéndole al sujeto por su participación un chocolate pequeño inmediatamente o uno mayor a ser entregado una semana después. El índice de responsabilidad social fue obtenido a través de la Escala de Responsabilidad Social de Harris así como por una evaluación de la conducta hecha por un comité especial. Dicha escala había correlacionado positivamente con otras medidas de ajuste personal y social y además discriminaba entre los sujetos con reputación de responsables y los carentes de responsabilidad, según juicio de sus propios compañeros.

A pesar de que los datos señalan la correspondencia entre diferimiento de la recompensa y responsabilidad social entre los sujetos trinitarios, la información debe ser manejada con precaución, ya que la escala de responsabilidad social fue la misma utilizada con sujetos estadounidenses. Sin embargo, y como quiera que se ha señalado insistentemente que existe una correlación positiva entre diferimiento de la recompensa y

conceptos tales como madurez y ajuste, y negativamente con conductas criminales, psicopáticas o de irresponsabilidad social este estudio tiene la importancia de poner a prueba empíricamente simples suposiciones o creencias populares.

### **Diferimiento de la recompensa y conductas impulsivas**

La impulsividad es un tipo de comportamiento que lleva a un individuo a tomar una decisión precipitada y a elegir, en líneas generales, alternativas que pudiesen no ser las más convenientes a largo plazo. Ello es así, según Ainslie (1975), porque la persona (a) no percibe realmente las consecuencias de su conducta; (b) es impulsada a obrar de esa manera por fuerzas extrañas; o (c) hace una evaluación incorrecta de las consecuencias de su conducta y por lo tanto distorsiona la realidad, dándole mayor peso a las situaciones inmediatas que a las mediatas. Erikson y Roberts (1971) encontraron que existe una relación significativa entre impulsividad y la incapacidad para diferir recompensas. También se han reportado relaciones significativas entre inhabilidad para diferir y conductas antisociales, ya que una característica bastante reconocida en algunos delincuentes es su alto grado de agresividad y su impulsividad que los lleva a obrar, casi siempre, sin evaluar las consecuencias de su comportamiento.

### **Necesidad de una escala para medir capacidad de diferimiento**

Se ha señalado que como consecuencia del proceso de socialización, una persona está permanentemente expuesta a las contingencias que el medio físico y social le ofrece y que las condiciones sociales, culturales y económicas del núcleo familiar o social son, a menudo, los determinantes de un tipo particular de personalidad que es factible de ser evaluada si se utilizan los instrumentos adecuados. Las posibilidades predictoras de ciertas conductas (prosociales o antisociales) a través de esta variable que se ha venido manejando, son múltiples. Sin embargo, no se ha encontrado en la literatura revisada una medida o escala que permita definir y clasificar, de una manera general, sujetos con alta o baja capacidad para diferir y que, además, sea aplicable a personas de distintas edades y niveles diferentes, tanto desde el punto de vista socioeconómico como cultural. Las maneras como se ha medido la capacidad para diferir, en los distintos experimentos analizados, han sido, en su gran mayoría, manipulaciones empíricas particulares, no aplicables a situaciones generales. Por ello, surge la necesidad de diseñar una escala o medida que ofrezca la posibilidad planteada. Esa escala está actualmente en proceso de validación y será objeto de un futuro reporte.

### **REFERENCIAS**

- AINSLIE, G. Specious reward: A behavioral theory of impulsiveness and impulse control. *Psychological Bulletin*, 1975, 82, 4, 463-496.
- ALLEN, V.L. Personality correlates of poverty. En V.L. Allen: *Psychological factors in poverty*. New York, Academic Press, 1970 147-249.
- BANDURA, A. y Mischel, W. Modification of self-imposed delay of reward through exposure to live and symbolic models. *Journal of Personality and Social Psychology*, 1965, 2, 5, 698-705.
- DAVIDS, A. Ego functions in disturbed and normal children: aspiration, inhibition, time estimation and delayed gratification. *Journal of Consulting and Clínica Psychology*, 1969, 33, 1, 61-70.
- DE PREE M. S. Time perspective, frustration-failure and delay of gratification in middle-class and lower-class children from organized and disorganized families. *Psychological Abstracts*, 1967, 866.
- ERIKSON, R.V. y ROBERTS, A.H. Some ego functions associated with delay of gratification in male

- delinquents. *Journal of Consulting and Clinical Psychology*, 1971, 36, 3, 378-382.
- FRY, P.S. y PRESTON, J. Children's delay of gratification as a function of task contingency and the reward-related contents of task. *The Journal of Social Psychology*, 1980, 111, 281-291.
- GALLIMORE, R.; WEISS, L. B. y FINNEY, R. Cultural differences in delay of gratification: a problem of behavior classification. *Journal of Personality and Social Psychology*, 1974, 30, 1, 72-80.
- KLINBERG, S.L. Future time perspective and the preference for delayed reward. *Journal of Personality and Social Psychology*, 1968, 8, 253-257.
- LEFCOURT, H.M. Recent developments in the study of locus of control. En B.A. Maher: *Progress in Experimental Personality Research*, New York, Academic Press, 1972, 6, 1-32.
- LEWIS, O. The culture of poverty. *Scientific American*, 1966, 215, 19-25.
- MILLER, D.T. y KARNIOL, R. The role of rewards in externally and self-imposed delay of gratification. *Journal of Personality and Social Psychology*, 1976a, 33, 5, 594-600.
- MILLER, D.T. Coping strategies and attentional mechanisms in self-imposed and externally imposed delay situations. *Journal of Personality and Social Psychology*, 1976b, 34, 2, 310-316.
- MISCHEL, W. Preference for delayed reinforcement: an experimental study of a cultural observation. *Journal of Abnormal and Social Psychology*, 1958, 56, 57-61.
- MISCHEL, W. Preference for delayed reinforcement and social responsibility. *J. of Abn. and S. Psychology*, 1961a, 62, 1-7.
- MISCHEL, W. Father-absence and delay of gratification: cross-cultural comparisons. *Journal of Abnormal and Social Psychology*, 1961b, 63, 116-124.
- MISCHEL, W. *Personality and assessment*. N.Y., John Wiley and sons, 1966.
- MISCHEL, W. Toward a cognitive social learning. *Reconceptualization of personality*. *Psychol. Review*, 1973, 80, 259-283.
- MISCHEL, W. y EBBESEN, E.B. Attention in delay of gratification. *J. of Pers. and Social Psychology*, 1970, 16, 2, 329-337.
- MOORE, B. y MISCHEL, W. Comparative effects of the reward stimulus and its cognitive representation in voluntary delay. *Journal of Personality and Social Psychology*, 1976, 34, 3, 419-424.
- ROMERO GARCÍA, O. Locus de control, inteligencia, estatus socioeconómico y rendimiento académico. Mérida, Laboratorio de Psicología. Universidad de Los Andes (Publicación 10), 1980.
- ROMERO GARCÍA, O. Pobreza, motivación y rendimiento académico. Mérida, Conciencia universitaria, (Publicación del Equipo Rectoral de la Universidad de Los Andes), 1981, N° 7, 27 pp.
- ROMERO GARCÍA, O. y SÁNCHEZ B., A. N. Diferimiento de la recompensa y estatus socioeconómico. Mérida: Laboratorio de Psicología (ULA), 1981 (mimeografiado).
- ROSS, M.; KARNIOL, R. y ROTHSTEIN, M. Reward contingency and intrinsic motivation in children: a test of the delay of gratification hypothesis. *Journal of Personality and Social Psychology*, 1976, 33, 4, 442-447.
- SARBIN, T.R. The culture of poverty, social identity and cognitive out-comes. En V.L. Alien: *Psychological factors in poverty*. New York: Academic Press, 1970, 29-46.
- STRICKLAND, B.R. Delay of gratification as a function of race of the experimenter. *J. of Pers. and Social Psychology*, 1972, 22, 1, 108-112.
- STRICKLAND, B.R. Delay of gratification and internal locus of control in children. *Journal of Consulting and Clinical Psychology*, 1973, 40, 2, 338.
- WALLS, R.T. y MILLER, J.J. Delay of gratification in welfare and rehabilitation clients. *Journal of Counseling Psychology*, 1970, 17, 4, 338-384.
- YATES, B.T. y MISCHEL, W. Young Children's preferred attentional strategies for delaying gratification. *Journal of Personality and Social Psychology*, 1979, 37, 2, 286-300.
- ZYTKOSKEE, A.; STRICKLAND, B. R. y WATSON, J. Delay of gratification and internal versus external control among adolescents of low socioeconomic status. *Developmental Psych.*, 1971, 4, 1, 93-98.