

## Influencia de las etiquetas verbales en una situación de elección de recompensas

Javier Quesada, María Ruíz, Mercedes García, Andrés García y María Gutiérrez

*Universidad de Sevilla*

### Resumen

La presente investigación pretende estudiar la influencia de las etiquetas verbales sobre la conducta de elección de los participantes. Para ello se diseñó un experimento donde se etiquetaba aleatoriamente como persona “Impulsiva”, “Autocontrolada”, “Intermedia” o sin etiqueta. Después de ser informados de su etiqueta, los participantes debían realizar una tarea de elección de recompensas en la que una respuesta se consideraba impulsiva y la otra autocontrolada, además de cumplimentar la Escala de Impulsividad de Barrat (BIS-11), al principio y al final del experimento para poder analizar posibles variaciones de la puntuación en función de la etiqueta otorgada. Los resultados muestran que aquellos sujetos etiquetados como autocontrolados tienden a realizar más conductas de autocontrol en la tarea que el resto. De la misma manera, los sujetos etiquetados como impulsivos tienden a realizar menos conductas autocontroladas que el resto de las condiciones, sin embargo, estas diferencias no alcanzaron la significación estadística. Por otro lado, los sujetos etiquetados como impulsivos aumentaron las puntuaciones del BIS-11 en el Postest respecto al Pretest, diferencia que sí resultó estadísticamente significativa. Los resultados apuntan a que las etiquetas verbales actúan como estímulos discriminativos de determinadas respuestas. Por ello, es necesario ser cautos al emplear etiquetas diagnósticas ya que podría conllevar efectos indeseados sobre los pacientes.

**Palabras clave:** Etiquetas, conducta de elección, Impulsividad, Escala de impulsividad de Barrat, Adultos.

La parcelación de las diferentes áreas de la psicología queda de manifiesto cuando revisamos la variedad existente de teorías en la literatura que pretenden explicar la misma realidad. Es el caso del comportamiento, que parece estar asociado exclusivamente con aquellas

conductas que impliquen movimiento físico del organismo, atribuyendo, por ejemplo, que botar una pelota es un comportamiento motor, mientras que leer un libro es un proceso cognitivo superior y, consecuentemente, conducta y

Los autores agradecen a Blanca López Cabezuelo la ayuda ofrecida en el diseño de parte del material que se utilizó para la realización de la tarea experimental y a María Cristina Montero Fernández por la ayuda prestada en la traducción inglesa del resumen de la investigación.

Enviar correspondencia a la segunda autora: maria\_rp91@hotmail.com

cognición se entienden como fenómenos diferentes.

Partiendo de que existe una única sustancia, cada ciencia se encarga del estudio de diferentes dimensiones de la materia, por lo que en psicología describimos y predecimos el comportamiento en función de las variables disponibles en nuestro nivel de análisis, proporcionándonos un tipo de relaciones funcionales entre eventos acordes con nuestras posibilidades de control de las variables y nuestra capacidad de detección de la causalidad. La problemática heredada del dualismo cartesiano, así como la importancia de los niveles de análisis que muchas veces parece ser olvidado, afectan a nuestro abordaje de la psicología y, en definitiva, a nuestro papel en el estudio científico del comportamiento humano (Pérez, Gutiérrez, García, & Gómez, 2010; García, 2012).

En el presente trabajo se entenderá la psicología desde el análisis funcional del comportamiento, en el cual la conducta de los organismos está en función del ambiente, entendido este como cualquier hecho capaz de afectar al organismo. La conducta es la actividad que realiza un sujeto ya sea compleja, simple, pública, privada, extensa, puntual, etc. (García, 2012).

El lenguaje o conducta verbal sigue siendo uno de los ámbitos que despierta gran interés entre los investigadores y se ha convertido en uno de los retos actuales más importantes para la construcción de una teoría integrada de la conducta humana (Martínez, 1991). Skinner (1957) describe que existen determinadas condiciones bajo las cuales la sociedad refuerza una respuesta determinada. La diferencia entre la conducta verbal y otros tipos de conductas se centra en la necesidad de la mediación de otras personas para que resulte efectiva (Pérez & cols., 2010). Si delimitamos el concepto de *episodio verbal*, según lo establecido por Skinner, diríamos que se establece cuando la respuesta del hablante y el oyente quedan explicadas como un conjunto; es decir, una conducta sería verbal cuando la otra persona actúa como mediador de las consecuencias de tal conducta y existe un oyente que responde de forma apropiada a la conducta del hablante. Las operantes verbales, definidas por sus características funcionales, pueden clasificarse a través de las diferentes variables de control a las que se someten, resultando en mando, tacto, conducta ecoica, textual e intraverbal (Pérez & cols., 2010).

El término *conducta gobernada por reglas* fue acuñado por Skinner (1966) como el modo de referirse al tipo de conducta esencial en humanos. De acuerdo con Skinner, la regla funcionaría como una contingencia a un estímulo específico, es decir, funcionarían como discriminativos (Törneke, Luciano, & Valdivia, 2008). Consecuentemente, las reglas adquieren una importante función para controlar el comportamiento humano. Según Ribes (1999), la conducta gobernada por reglas es la capacidad para describir en palabras cómo funcionan las contingencias ambientales presentes y esta habilidad no es lo mismo que seguir instrucciones. Según este autor la conducta gobernada por reglas debería entenderse como un resultado de la adaptación.

La importancia que tiene la función de la regla verbal radicaría en los efectos que produce sobre el oyente. El concepto *regla* queda definido como el estímulo que altera la función de otros y su función sería diferente cuando no está presente. Esta afirmación implicaría que la regla determinará un tipo particular de regulación conductual (Luciano, 1992a).

Las formulaciones de reglas son producciones de estímulos discriminativos verbales que probabilizan determinados comportamientos que

quedan reforzados por las consecuencias ambientales. La comunidad, es decir, nuestro contexto verbal es quien establece reglas. Las personas tenemos conceptos definidos socialmente (por ejemplo: *educación, ética, amor, emoción, etc.*) y nuestro ambiente lingüístico nos tutoriza para la generación de más reglas. Además, la comunidad verbal etiquetaría nuestro comportamiento aplicando un reforzamiento diferencial basado en nuestra conducta externa, es decir, realizaría categorizaciones de nuestro comportamiento público (Pérez & cols., 2010).

Los *automandos* son un tipo de técnica de autocontrol de nuestra conducta derivada del comportamiento verbal. Cuando respondemos de forma privada a estímulos verbales que nosotros mismos emitimos nos estamos ordenando un determinado comportamiento, es decir, realizamos *automandos*. Basado en esto, se encuentran las *autoinstrucciones* (un ejemplo de conducta gobernada por reglas) ya que la probabilidad de nuestra conducta no sólo está determinada por las contingencias, sino también por la estimulación verbal que relaciona tales contingencias generando reglas. Como resultado, nuestro comportamiento estaría regido por reglas bajo el control

del reforzamiento proporcionado por la comunidad verbal (Pérez & cols., 2010).

Los seres humanos aprendemos a relacionar estímulos arbitrariamente durante el desarrollo del lenguaje y, posteriormente, dichas relaciones arbitrarias pasan a ser una respuesta operante generalizada (Healy, Barnes-Holmes, & Smeets, 2000). Un entrenamiento en múltiples ejemplares explicaría la generalización de una función y que el sujeto responda a la relación y no a las características particulares de los estímulos. Por tanto, tras un entrenamiento en múltiples ejemplares, las claves contextuales se abstraen y se aplican a un nuevo estímulo, por lo que el individuo será capaz de relacionar estímulos que no comparten ninguna propiedad formal. De esta manera un estímulo que previamente no había sido relacionado a lo largo de su historia de aprendizaje llegará a ser efectivo funcionalmente. Consecuentemente, tras estos entrenamientos masivos, podrán derivarse clases de equivalencia estimulares permitiendo el seguimiento de las reglas verbales establecidas por la comunidad cultural. El contexto social potenciará qué funciones se establecerán y las relaciones establecidas arbitrariamente modificarán y alterarán

las funciones de los estímulos. Podría decirse que nuestra comunidad verbal decide qué funciones tendrán los estímulos y tras toda una historia relacional, cualquier ser humano derivará autorreglas y aprenderá a comportarse en función de ellas (Hayes, Barnes-Holmes, & Roche, 2001; Luciano, Valdivia, Cabello, & Hernández, 2009).

La habilidad de seguir reglas, según Catania (1998), parece ser la función más general del comportamiento verbal. Los humanos son seres verbales y el lenguaje permite plantear alternativas en diferentes momentos temporales, es decir, las personas aprenden a demorar las respuestas haciendo frente a situaciones antes de verse implicados en ella gracias a la conducta verbal y a la formulación de reglas. El sufrimiento, por ejemplo, es una consecuencia de nuestra capacidad verbal pues, debido al lenguaje se puede reexperimentar acontecimientos dolorosos tanto del pasado como del futuro con base en la historia previa de aprendizaje (Hayes, Strosahl, & Wilson, 1999).

Además, las personas pueden llegar a ser insensibles a las contingencias. Esto sucede cuando la regulación de la conducta se hace por las consecuencias sociales, en forma de reglas que pueden dar lugar a la

disminución o, incluso, a la eliminación del efecto de las consecuencias directas sobre esa misma conducta (Gómez, Moreno, & López, 2006; Luciano, 1992b). Esto es consistente con la distinción que hizo Skinner entre *conducta gobernada por reglas* y *conducta moldeada por las contingencias*. Catania, Matthews y Schimoff (1990) exponen que moldear la conducta verbal acerca del propio comportamiento puede ser un método más efectivo que moldear la conducta directamente o decir cómo alguien ha de actuar. Una vez que la conducta no verbal esté determinada por la verbal, parece que es sensible a las contingencias sólo indirectamente en el grado en que el cambio de las contingencias lleve a cabo cambios en la conducta verbal correspondiente.

La Teoría de los Marcos Relacionales o *TMR (Relational Frame Theory: RFT)* propone que los eventos privados son constituidos en la historia de aprendizaje individual y que las relaciones entre eventos privados y acciones del organismo, es decir, la regulación verbal del comportamiento, responde a relaciones arbitrarias determinadas por la comunidad social y no a relaciones mecánicas (Luciano & cols., 2009).

En la siguiente investigación se pretende analizar la influencia de las etiquetas verbales en una situación de elección de recompensas, por lo que, en este contexto, la definición de dos operantes verbales adquiere vital importancia: (1) La etiqueta verbal – o tacto – sería una respuesta verbal emitida ante la presencia de un determinado elemento del contexto y que la comunidad ha reforzado socialmente en función de su correspondencia con el estímulo control; y (2) la demanda de comportamiento – mando – la cual describiría la conducta que se debe realizar y, consecuentemente, que se desea provocar (Pérez & cols., 2010).

En algunos estudios con humanos se hace referencia a una “deliberación racional” para describir situaciones donde se reflexiona acerca de diferentes alternativas (como cuando tratamos de decidir entre dos alimentos o elegir rutas alternas para evitar el tráfico) (Hastie & Dawnes, 2001). Sin embargo, tanto en los estudios con animales como con humanos esta realidad no se puede observar, lo que complica el estudio empírico de la elección. Es por ello que la investigación sobre dicha conducta se ha centrado en el estudio de programas concurrentes en los que dos o más alternativas de reforzamiento están

disponibles simultáneamente, y el participante es libre de distribuir sus respuestas entre las opciones disponibles.

La conducta de elección depende de numerosos factores que pueden modificar el valor reforzante de cada una de las alternativas enfrentadas. Los factores que influyen en la conducta de elección son la calidad, la magnitud, la frecuencia y la demora del reforzamiento (Herrnstein, 1961). Las *respuestas instrumentales concurrentes* es un procedimiento para estudiar la conducta de elección entre diferentes alternativas que requieren una respuesta instrumental idéntica, pero que conlleva diferentes reforzadores (Pellón & García, 2003).

Herrnstein (1961), descubrió que durante un programa de reforzamiento concurrente, los sujetos distribuían sus respuestas en función de la frecuencia de reforzamiento en cada alternativa, postulando *La ley de igualación*. Ésta establece que la proporción entre las respuestas emitidas en las alternativas debe ser igual a la proporción de los reforzadores obtenidos en dichas alternativas y que a medida que aumente la frecuencia o magnitud del reforzamiento – o disminuya el tiempo de demora del reforzador – aumentará la proporción de respuestas a dicha alternativa. El *valor de la alternativa* se

analiza en función de la magnitud y la demora del reforzador, por lo que el valor de una alternativa de respuesta aumentará con la magnitud, mientras que disminuirá con la demora de entrega de la recompensa (Pellón & García, 2003). Por otro lado, los cambios en la elección entre diferentes opciones de respuesta quedarían explicados considerando que se aprende la información de cada experiencia por separado, y luego se realiza un promedio de su valor subjetivo, de tal forma que la elección se basaría en la integración de toda las experiencias previas (Mazur, 1995; Devenport & Devenport, 1994).

Por último, para entender las hipótesis de esta investigación es necesario recurrir al trabajo de Barco, Lorca y Gómez (2014), en el cual se demostró que la conducta de elección de los sujetos no quedaba explicada por variables intrínsecas, sino por la experiencia creada en la condición experimental. En su estudio obtuvieron que los sujetos a los que se les había creado una historia de autocontrol escogieron más cartas del montón seguro del Iowa Gambling Task (IGT); de la misma manera, a aquellos a los que crearon una experiencia de impulsividad escogieron más cartas del montón arriesgado.

El IGT consiste en un juego de cartas, donde se presentan cuatro mazos (dos con más riesgo y dos más seguros) de los que el individuo debe seleccionar cartas. En los mazos de riesgo se suministran grandes ganancias inmediatas pero también grandes pérdidas, mientras que en los mazos con menor riesgo, las ganancias y pérdidas son más reducidas, pero tienen un resultado beneficioso a largo plazo. Los jugadores deben aprender en base a sus elecciones durante la tarea qué mazo conlleva mayor o menor riesgo, ya que no se les informa de la distribución de las recompensas en cada uno (Bechara, Damasio, Damasio y Anderson, 1994).

En base a la justificación teórica aportada anteriormente donde se expone que las reglas describen contingencias ambientales (Ribes, 1999), que pueden funcionar como estímulos discriminativos de la conducta (Törneke, Luciano & Valdivia, 2008) y que las personas pueden llegar a ser insensibles a las contingencias directas debido al seguimiento de reglas, se plantea en el presente estudio que esto puede tener influencia en la conducta de los participantes.

Más concretamente, en este trabajo se propone que una etiqueta verbal (autocontrol, impulsividad o

intermedio) aumentará la probabilidad de un determinado tipo de conducta de elección de recompensas debido al reforzamiento positivo realizado a través de los comentarios del investigador; es decir, se espera que el sujeto se comporte en función de su etiqueta ante una situación de elección. Autocontrol estaría definido como conducta de elección de recompensas pequeñas, pero seguras; mientras que la impulsividad estaría definida como conducta de elección de recompensas mayores, pero arriesgadas. Por otro lado intermedio quedaría definido como una conducta que no llega al nivel de la impulsividad ni del autocontrol.

De esta manera se plantean las siguientes hipótesis:

- a) Los sujetos del grupo etiquetado como autocontrolado emitirán más respuestas hacia el montón A (autocontrolado) que el resto de las condiciones en la tarea de elección.
- b) Los sujetos del grupo etiquetado como intermedio emitirán más respuestas hacia el montón A que el impulsivo en la tarea de elección.
- c) Los sujetos del grupo etiquetado como intermedio emitirán un

número de respuestas hacia el montón A similar al grupo control que no recibe ninguna etiqueta.

- d) Los sujetos del grupo etiquetado como impulsivo aumentarán las puntuaciones en la Escala de Impulsividad de Barrat (BIS-11) en el postest.
- e) Los sujetos del grupo etiquetado como autocontrolado disminuirán las puntuaciones del BIS-11 en el postest.

## MÉTODO

### *Participantes*

Participaron voluntariamente 22 sujetos de edades comprendidas entre 18 y 24 años. De los cuales 8 eran hombres y 14 eran mujeres. Los requisitos de inclusión consistieron en que los participantes fueran mayores de edad y que no poseyeran conocimientos de psicología para evitar influencias indeseadas sobre la realización de las diferentes pruebas. Los participantes fueron reclutados mediante carteles colocados en las facultades cercanas a las de psicología y después fueron obsequiados con un vale para su uso en la cafetería de la Facultad de Psicología.

### *Materiales*

Conforme a la realización del experimento se necesitó un formulario para la cumplimentación del consentimiento informado (Véase Apéndice A) así como una ficha para efectuar la recogida de datos personales durante la primera entrevista (Véase Apéndice B).

Además, para la consecución de las tareas distractoras se precisó de una fotocopia del capítulo V del libro “*El Principito*” de Antoine de Saint-Exupéry (1942) (Véase Apéndice C). También se empleó una imagen de un perro asomado por la ventanilla de un coche (Véase Apéndice D). Para anotar las respuestas de los sujetos en estas dos tareas se usó un folio en blanco.

Se utilizó la Escala de Impulsividad de Barrat (BIS-11) (Véase Apéndice E) la cual evalúa de forma autoaplicada el constructo de impulsividad a través de 30 ítems con un formato de respuesta tipo Likert ( $1 = \text{Nunca o raramente}$ ;  $2 = \text{de vez en cuando}$ ;  $3 = \text{a menudo}$ ; y  $4 = \text{siempre o casi siempre}$ ) donde el puntaje 4 indicaría una mayor impulsividad en función del ítem, ya que hay afirmaciones que puntúan de forma inversa para evitar un sesgo de respuesta. Se puede obtener desde 30 a 120 puntos y, dado que no

existe punto de corte, se utiliza la mediana de la distribución para la interpretación de resultados, es decir, 60 puntos. La versión española, utilizada en este estudio, tiene propiedades psicométricas apropiadas con un coeficiente alfa de 0.75 (Osquendo, Baca-García, Graver, Mann, Montalbán, & Morales, 2001).

Fue necesario contar con tres carpetas translúcidas en las cuales estaba escrito en grande “Impulsivo”, “Autoncontrolado” e “Intermedio”, así como un ordenador portátil y su respectivo cargador.

Para la tarea de elección se usaron dos barajas específicamente diseñadas para esta investigación de 10 cartas cada una. El montón A contenía siete cartas de puntuaciones positivas y tres de puntuaciones negativas. Los valores oscilaban entre el -15 y el +30. Por otro lado el montón B contenía tres cartas positivas y siete negativas, cuyos valores oscilaban entre -500 y +500. De esta manera, el montón A resultaba una opción menos arriesgada siendo la probabilidad de perder puntos del 30%, aunque la puntuación total que se podía obtener es pequeña; lo que implica que se considere una elección que requiere de una conducta autocontrolada. No obstante, el montón B permitía conseguir

mayor puntuación aunque la probabilidad de perder era mucho mayor, concretamente del 70%, por tanto, optar por este mazo conllevaba una conducta impulsiva (para conocer detalladamente las puntuaciones de los distintos montones véase Apéndice F). En la Tabla 1 se encuentra una descripción de ambas opciones. Al ser una tarea específicamente diseñada para esta investigación no está validada; con el objetivo de disminuir los posibles errores se llevaron a cabo numerosos pilotajes.

Tabla 1.  
*Características de refuerzo y castigo implicadas en las dos opciones de respuesta.*

Montón	Contingencia	Frecuencia	Magnitud
A	Reforzamiento	Alta	Baja
	Castigo	Baja	Baja
B	Reforzamiento	Baja	Alta
	Castigo	Alta	Alta

Se empleó además un documento para redactar la estrategia empleada en esta tarea de elección (Véase Apéndice G).

### *Procedimiento*

A lo largo de dos meses se fue citando a cada sujeto en una sala de estudio de la biblioteca de la Facultad de Psicología de la Universidad de Sevilla, dicha aula está insonorizada y cuenta con mesas, sillas y enchufes. La duración total del procedimiento fue de 40 minutos de media.

El procedimiento de esta investigación puede dividirse en dos fases.

En primer lugar, tras la cumplimentación del consentimiento informado (Véase Apéndice A) y la ficha de los datos personales (Véase Apéndice B) se comenzaba con la primera fase, que consistía en la realización del BIS-11 (Véase Apéndice E), así como de las tareas distractoras, que se utilizaron para introducir una demora de tiempo entre la realización del BIS-11 y la tarea principal del experimento. Previamente se anunciaba a cada sujeto que se les iba a evaluar la impulsividad con una serie de pruebas. La primera de las tareas distractoras consistía en que el sujeto seleccionara y transcribiera en una cuartilla de papel aquella frase que más le gustó del capítulo V de la obra “El Principito” de Antoine de Saint-Exupéry (1943) (Véase Apéndice C). Por otro lado, debían

observar una fotografía y escribir en dicha cuartilla de papel las tres palabras que mejor describían dicha imagen (Véase Apéndice D).

Tras esto se dispuso de cinco minutos de descanso en los cuales el investigador suplementario abandonaba la sala para obtener la puntuación del BIS-11 de ese sujeto, anotando en un papel el resultado obtenido.

El criterio para asignar la etiqueta a cada participante fue aleatorio, clasificando a los sujetos de manera que en cada grupo hubiera aproximadamente el mismo número de participantes.

Por tanto, se formaron tres grupos experimentales y un grupo control. Al primero de ellos se les asignó la etiqueta verbal de persona autocontrolada. El segundo grupo experimental estaba formado por personas etiquetadas como impulsivas. La etiqueta empleada en el tercer grupo fue de persona con una puntuación intermedia, entre autocontrol e impulsividad. Por último al grupo control no se les asignó ninguna etiqueta.

Con esto daría comienzo la segunda fase; en la cual se comenzaba realizando unos comentarios a cada individuo para reforzar la etiqueta de persona autocontrolada, persona impulsiva o la etiqueta verbal intermedia,

mientras que al Grupo Control no se le realizaría ningún comentario pasando directamente a la siguiente tarea. A continuación, se exponen los comentarios diseñados en función del grupo experimental:

Grupo Experimental 1 (Autocontrol): *“Hemos observado tus resultados y has obtenido una puntuación alta en autocontrol respecto a los otros evaluados. El análisis que hemos realizado nos indica que has sido paciente para reflexionar antes de tomar las decisiones. Esto es muy positivo ya que en la actualidad esta forma de comportarse no es común pues las personas quieren conseguirlo todo inmediatamente y no luchan por ello. Ahora pasaremos a la siguiente tarea”.*

Grupo Experimental 2 (Impulsividad): *“Hemos observado tus resultados y has obtenido una puntuación alta en impulsividad respecto a los otros evaluados. El análisis que hemos realizado nos indica que sabes tomar decisiones rápidas implicándote al máximo en la tarea. Esto es muy positivo en un mundo tan cambiante como el nuestro donde hay que actuar inmediatamente para no perder las oportunidades que se presentan en la vida. Ahora pasaremos a la siguiente tarea”.*

Grupo Experimental 3 (Intermedio): *“Hemos observado tus resultados y has obtenido una puntuación intermedia entre impulsividad y autocontrol respecto a los otros evaluados. El análisis que hemos realizado nos indica que sabes distinguir entre los momentos que te exigen tomar decisiones rápidas y las situaciones en las que tienes que reflexionar para saber cuál es la mejor opción. Ahora pasaremos a la siguiente tarea”.*

Posteriormente, se introdujeron las pruebas realizadas en una carpeta con la respectiva etiqueta escrita en grande, que se colocó cercana al sujeto para que el estímulo discriminativo (autocontrolado, impulsivo o intermedio) estuviera presente durante la siguiente tarea.

Para comprobar la influencia de la etiqueta verbal sobre el individuo se llevó a cabo una tarea de elección en la cual los sujetos debían optar por un montón u otro sin saber qué tipo de puntuación contenía cada carta. La consigna que se le dio a cada individuo para esta tarea fue: *“Deberás elegir un total de diez cartas entre estos dos montones a lo largo de diez jugadas, una vez seleccionada una carta dale la vuelta y mira cuántos puntos has obtenido, trata de conseguir tantos puntos como puedas y serás*

recompensado”. En cada jugada había que elegir diez cartas y, el total de jugadas fueron diez, por lo que el participante tuvo que hacer un total de cien elecciones a lo largo de la tarea completa.

Conforme el sujeto iba descubriendo cartas el investigador suplementario apuntaba la puntuación obtenida. Al final de cada jugada (elección de diez cartas) se le anuncia cuántos puntos había obtenido. Una vez finalizadas las diez jugadas se le entrega un documento donde debían explicar la estrategia que habían llevado a cabo a lo largo de esta tarea.

Finalmente se le volvía a pasar el BIS-11 para que lo hicieran de nuevo para poder comprobar si mediante la etiqueta ha habido algún tipo de cambio en las puntuaciones.

Por la participación se le entregó a los sujetos un cupón descuento en la cafetería de la facultad. También se le explicó la lógica general de la investigación.

### *Diseño*

Para analizar cómo influye el tipo de etiqueta en el número de elecciones en el montón A se contó con un diseño relacional, univariado, unifactorial, multicondicional y transversal.

Es relacional puesto que estudia la dependencia de dos variables: la variable independiente “Tipo de etiqueta” y la variable dependiente “Número de elecciones en el montón A (montón autocontrolado)”. Es multicondicional ya que la variable independiente consta de cuatro valores que son “Autocontrolado”, “Impulsivo”, “Intermedio” y el grupo control sin etiqueta. Puesto que todos los sujetos no están sometidos a todas las condiciones, las variables de este estudio se considera transversales. Sin embargo, la variable dependiente se midió longitudinalmente a través de 100 ensayos de elección.

Por otro lado, para analizar cómo influye el tipo de etiqueta en las medidas del BIS-11 se contó con un diseño relacional, univariado, unifactorial, multicondicional y mixto.

En este caso, la variable dependiente es la puntuación obtenida en el BIS-11 en dos momentos, una medida pretest y otra posttest. Este diseño sería mixto puesto que todos los sujetos no pasan por todas las condiciones pero la variable dependiente se mide en dos momentos.

### *Análisis de datos*

Para el análisis estadístico se ha usado el paquete PASW Statistics 18

(Versión 18 SPSS). Se empleó un nivel de significación de .05 para cada una de las hipótesis analizadas. Previamente se contrastó el cumplimiento de homocedasticidad mediante la prueba F de Levene que se cumplió en todos los casos ( $p > .05$ ).

## RESULTADOS

### *Elecciones en el montón A en función del tipo de etiqueta*

Tal y como se puede observar en la Figura 1, existen ciertas diferencias en la variable dependiente “Número de elecciones” en función de la variable independiente “Tipo de Etiqueta”. Por un lado, el grupo etiquetado como autocontrolado ( $M = 68.17$ ,  $DT = 17.02$ ) es el que más elecciones en el montón A ha realizado; por otra parte, el grupo etiquetado como impulsivo ( $M = 62.17$ ,  $DT = 12.25$ ) es el que menos. Además podemos observar que el grupo intermedio ( $M = 66$ ,  $DT = 9.2$ ) y el grupo control ( $M = 65.5$ ,  $DT = 6.3$ ) tienen un número de elecciones similar.

Para verificar las hipótesis se ha realizado un ANOVA de un factor. El análisis llevado a cabo nos indica que no se han encontrado diferencias estadísticamente significativas entre las distintas variables implicadas,  $F(3,21) =$

.183,  $p = .907$ ,  $R^2 = .03$ . El supuesto de homocedasticidad se cumple  $p = .58$ .

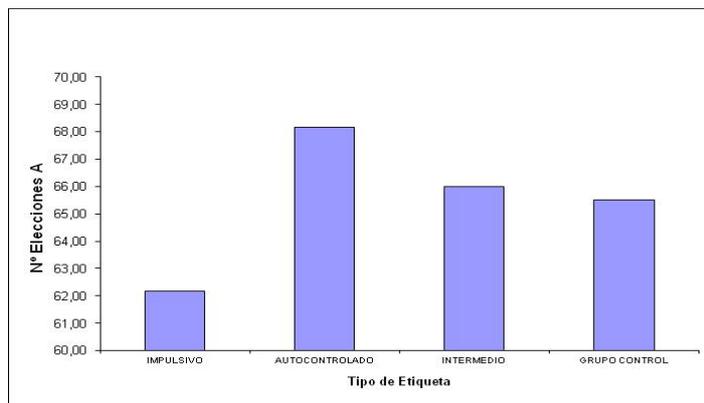


Figura 1. Número de elecciones en el montón A en función del tipo de etiqueta. Las medias están agrupadas en función del tipo de etiqueta otorgada a los participantes. Las diferencias encontradas no alcanzaron la significación estadística.

### *Medidas del BIS-11 en función del tipo de etiqueta.*

Tal y como se puede observar en la Figura 2, hay un incremento en las puntuaciones de la Escala de Impulsividad de Barrat entre el pretest y el postest, independientemente del tipo de etiqueta otorgada (Impulsivo, autocontrolado o intermedio), exceptuando el grupo control en el que las puntuaciones descienden; el mayor ascenso se da en el grupo etiquetado como Impulsivo.

En el ANOVA de medidas repetidas desarrollado, se encontraron diferencias estadísticamente significativas con un tamaño de efecto grande para la interacción Medidas del BIS-11 x Tipo de etiqueta,  $F$  ajustada de

Greenhouse-Geisser (18,3) = 3.57,  $p = .035$ ,  $R^2 = .37$ . El supuesto de homogeneidad de las varianzas se cumple  $p = .557$ .

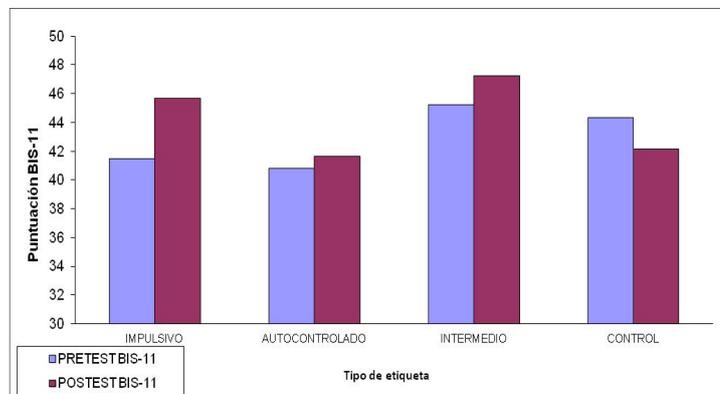


Figura 2. Puntuación obtenida en el Pretest y Postest del BIS-11 en función del tipo de etiqueta. Las diferencias encontradas en las puntuaciones de la escala BIS-11 en la condición “impulsivo” fueron estadísticamente significativas.

Para analizar los efectos simples de la interacción Tipo de etiqueta x Medidas del BIS-11 se aplicó una  $t$  de student para muestras relacionadas, que indicó diferencias estadísticamente significativas tan solo en aquellos sujetos etiquetados como impulsivos entre el Pretest ( $M = 41.50$ ,  $DT = 10.64$ ) y el Postest ( $M = 45.67$ ,  $DT = 10.84$ ),  $t(5) = 3.14$ ,  $p = .026$ ,  $R^2 = .28$ .

## DISCUSIÓN

Tanto en la práctica como en la investigación psicológica es frecuente el uso de etiquetas verbales a modo de diagnóstico (por ejemplo las que se otorgan utilizando sistemas de clasificación como DSM o CIE). Sin embargo, pocas son las investigaciones

que tratan de explicar sistemáticamente la influencia que posee sobre la conducta de los individuos.

La naturaleza de las etiquetas puede entenderse atendiendo a las consideraciones de varios autores. Por un lado Skinner acuñó el término *conducta gobernada por reglas*. Estas son contingencias a estímulos específicos, es decir, discriminativos (Törneke, Luciano, & Valdivia, 2008). Según Luciano (1992a), las reglas son estímulos que alteran la función de otros y su función sería diferente cuando no está presente. Además, hay que tener en cuenta que nuestro ambiente lingüístico etiqueta nuestro comportamiento aplicando un reforzamiento diferencial basado en nuestra conducta externa (Pérez, Gutiérrez, García, & Gómez, 2010).

En la presente investigación se pretende comprobar empíricamente la capacidad de las etiquetas verbales para cambiar nuestro comportamiento en una tarea de elección. Para ello se hipotetizó que aquellos sujetos etiquetados como autocontrolados tenderían a comportarse seleccionando un mayor número de cartas del montón A (la alternativa segura, que requiere una conducta autocontrolada), frente a los otros grupos. Por otro lado, se pensó que los sujetos etiquetados como impulsivos eran los que

menos cartas del montón A escogerían. Los resultados indican que las diferencias no alcanzan la significación estadística, por ello no podemos asegurar con rigurosidad científica su eficacia. Sin embargo, si se analizan las medias de los diferentes grupos se puede observar una tendencia en la dirección que apuntan las hipótesis ya que el grupo etiquetado como autocontrolado es el que tiene una mayor media de elecciones en el montón A, mientras que el grupo impulsivo es el que menos elecciones ha tomado en dicha baraja.

En futuras investigaciones, aumentar el número de participantes podría hacer que estas diferencias observadas puedan llegar a la significación estadística. De esta manera se podría llegar a demostrar empíricamente que las etiquetas verbales actúan como estímulos discriminativos para una determinada conducta, considerándose esto un argumento a favor de la distinción realizada por Skinner entre conducta gobernada por regla y conducta gobernada por contingencias.

Por otro lado, la hipótesis de la inexistencia de diferencias significativas en el número de elecciones en el montón A entre el grupo intermedio y el grupo autocontrolado se cumple; esto es debido

a que, al no etiquetar a los sujetos de ninguna manera (grupo control), éstos tenderán a comportarse en función de su historia de aprendizaje. En cuanto a los etiquetados como intermedios, esta regla funcionaría de una manera ambigua y general, no explicitando ninguna relación entre conducta y consecuencias, de manera que también actuarán conforme a su historia de aprendizaje.

Otra de las hipótesis que se confirman con esta investigación es el aumento de las puntuaciones en la Escala de Impulsividad de Barrat (BIS-11), en el grupo etiquetado como impulsivo, entre las dos medidas. Este resultado es acorde a la investigación realizada por Barco, Lorca, y Gómez, (2014) que postulan que la conducta de elección no está determinada por variables intrínsecas del organismo tal, y como señalan otras investigaciones como la de Hastie y Dawnes (2001), sino que está condicionada por la historia de aprendizaje de los individuos. Esto quiere decir que, manipulando la condición experimental y creando una nueva experiencia, a modo de estímulo discriminativo, se puede modificar dicho comportamiento, o como es el caso, cambiar las puntuaciones obtenidas en el BIS-11. Teniendo en cuenta este dato también se podría cuestionar si este tipo

de escalas evalúan realmente un constructo, o por el contrario evalúan el resultado de una historia de aprendizaje.

A raíz del cumplimiento de esta hipótesis surge una posible línea de investigación. Consistiría en volver a realizar la tarea de elección tras la segunda medida del BIS-11 para ver si el cambio en las puntuaciones en esta escala influye sobre la conducta de los individuos. De esta manera, se podría comparar el número de elecciones en el montón A de aquellos sujetos a los que se le vuelve a presentar el estímulo discriminativo, tras la segunda medida del BIS-11, frente a otro grupo que no son etiquetados por segunda vez. Tal y como se plantea en la presente investigación, creando una nueva historia de aprendizaje se puede modificar el comportamiento de los sujetos, sin embargo, no se puede pretender que este cambio se produzca con una sola experiencia. Es por ello por lo que se propone, para una línea de investigación futura, aumentar el número de veces que se presenta el estímulo discriminativo para tratar de elicitar la conducta deseada.

Las consideraciones teóricas antes mencionadas tienen importantes implicaciones prácticas. Conforme se investiga los efectos de las etiquetas se

desentraña su capacidad para modificar la conducta de los individuos, es decir, de actuar como estímulo discriminativo para un determinado comportamiento. En ocasiones, los psicólogos tienden a abusar de las etiquetas, es especialmente relevante el caso del diagnóstico. De la misma manera que en esta investigación ha habido un incremento o decremento de conductas de autocontrol en función de si los participantes han sido etiquetados como personas autocontroladas o impulsivas, los psicólogos son capaces de modificar el comportamiento de los individuos otorgando un diagnóstico a los pacientes. Por ejemplo, cuando un terapeuta le dice a un paciente que, en base a sus averiguaciones, padece de un Trastorno Depresivo Mayor describiéndole los síntomas típicos y las fases por las que puede pasar, podría llegar a actuar como estímulo discriminativo de dichas conductas, lo que aumentaría la probabilidad de ocurrencia de dichos comportamientos. Es decir, en muchas ocasiones se tiende a aumentar la ocurrencia de los síntomas por otorgar la etiqueta verbal.

Partiendo de esta consideración, sería necesario asegurarse de conocer previamente los posibles efectos indeseados que puedan derivarse del

etiquetaje diagnóstico para poder anticiparse a ellos. Una posible manera de sortear estos efectos es evitar presentar el estímulo discriminativo, es decir, no etiquetando a los pacientes. Numerosos profesionales de la psicología son partícipes de esta práctica, realizando esfuerzos en la identificación y tratamiento de las capacidades (o falta de ellas) y no en el diagnóstico.

Este efecto puede ser especialmente efectivo en las aulas, donde los niños suelen ser más susceptibles a las etiquetas, pudiendo tener efectos notables sobre su desarrollo a todos los niveles. Debido a que esta investigación se ha llevado a cabo con mayores de edad, una posible vía de investigación futura puede ser comparar el efecto de las etiquetas en niños de diferentes edades. Otro posible trabajo, para discriminar realmente dicho efecto, puede ser comparar la ejecución de niños a los que un profesional les ha otorgado una etiqueta, respecto a otros que carecen de dichos diagnósticos y a los que, en situación experimental, se les otorga.

Además de esta propuesta, otra posible vía de investigación de cara al futuro podría abarcar el estudio de la influencia del feedback proporcionado por el investigador a los participantes, comprobando así, si los resultados se

replican en otras condiciones, como podría ser hacer creer a los participantes que el nivel de autocontrol o impulsividad no es el adecuado.

La principal vía de mejora de esta investigación consiste en aumentar el número de participantes para poder llegar a la significación estadística y poder convertir estas diferencias de medias en una realidad objetiva, de manera que se puedan apoyar las afirmaciones anteriormente realizadas con la certeza que otorga el método científico. Por otra parte también sería interesante escoger a participantes de varios ámbitos, no solo universitarios, así se podría considerar como una muestra más representativa de la conducta humana y no solo de una parte tan concreta de la población.

Otra posible recomendación a tener en cuenta en futuras investigaciones es el reparto de los sujetos por las diferentes condiciones atendiendo a las puntuaciones del BIS-11. Lo ideal habría sido emplear balanceo, de manera que en cada condición de la variable independiente hubiera sujetos con una puntuación alta, media y baja en el BIS-11, sin embargo, todos los participantes obtuvieron una puntuación media-baja, complicando de esta manera el reparto equitativo por cada una de las condiciones. No obstante, como todos

alcanzaron una puntuación similar, podría considerarse que esta variable ha sido controlada, de manera que podemos entender que los resultados obtenidos no son debidos a este factor.

Para finalizar este estudio y a modo de conclusión es necesario comentar que las hipótesis que relacionan el tipo de etiqueta con el número de elecciones en el montón A no pueden ser validadas ya que las diferencias obtenidas no han alcanzado la significación estadística, esto puede deberse al reducido tamaño de la muestra. Sin embargo, los datos obtenidos abren el camino a futuras investigaciones que, si llegaran a obtener significación estadística, podrían servir como apoyo para aquellos autores que entienden que las etiquetas actúan como estímulos discriminativos para determinadas conductas.

Por otro lado, el hecho de que se hayan encontrado diferencias estadísticamente significativas entre las medidas pretest y posttest del BIS-11 debido a la influencia de la etiqueta “persona impulsiva”, cuestiona la capacidad de medida de constructos internos que tienen algunos tests, ya que, debido a una etiqueta verbal (un estímulo discriminativo), se pueden modificar las respuestas de una escala.

Por último, en cuanto a las implicaciones prácticas de este estudio, se debe tener en cuenta los posibles efectos que conlleva el etiquetaje de los sujetos en la práctica psicológica. Debido a la capacidad de las etiquetas de actuar como estímulos discriminativos de una determinada conducta, ofrecer un diagnóstico clínico a un paciente puede conllevar el aumento de la ocurrencia de dichos comportamientos. Es por ello que en la medida de lo posible se evite presentar el estímulo discriminativo y se empleen los esfuerzos del psicólogo en la identificación y tratamiento de capacidades o discapacidades.

## REFERENCIAS

- Barco, F. E., Lorca, J. A., & Gómez, J. (2014). Efecto del aprendizaje en una tarea de toma de decisiones. Trabajo fin de grado.
- Barnes-Holmes, D., Hayes, S. C., & Roche, B. (Eds.) (2001). *Relational Frame Theory: A post-Skinnerian account of human language and cognition*. New York: Kluwer Academic/Plenum Publishers.
- Bechara, A., Damasio, A., Damasio, H., Anderson S. (1994) Insensitivity to future consequences following

- damageto human prefrontal cortex. *Cognition*, 50, 7-15.
- Catania, A. C. (1998). *Learning*, 4th ed. Upper Saddle River, NJ: Prentice-Hall.
- Catania, A. C., Matthews, B. A., & Shimoff, E. (1990). Properties of rule-governed behavior and their implications. En D.E. Blackman y H. Lejeune (Eds.): *Behaviour Analysis in theory and practice* (p.215-236). London: Lawrence Erlbaum Associated.
- García, A. (2012). *Aprendizaje complejo*. Sevilla: San Bernardo.
- Gómez, I., Moreno, E., & López, N. (2006). (In) *Sensibilidad a unas u otras contingencias en el marco de la conducta gobernada por reglas*. México: Ed. Plaza y Valdés.
- Hastie, R., & Dawnes, R. M. (2001). *Rational choice in an uncertain world*. Sage Publications. London, UK.
- Hayes, S. C., Strosahl, K., & Wilson, K. (1999). *Acceptance and Commitment Therapy*. New York: The Guilford Press.
- Healy, O., Barnes-Holmes, D., & Smeets, P. (2000). Derived generalized responding as generalized operant behavior. *Journal of Experimental Analysis of Behavior*, 74, 207-227.
- Hernstein, R. J. (1961). Relative and absolute strength of response as a function of frequency of reinforcement. *Journal of the Experimental Analysis of Behavior*, 4, 267-274.
- Luciano, M. C. (1992). Algunos significados aplicados a los tópicos de investigación básica conocidos como “relaciones de equivalencia”, “decir hacer” y “sensibilidad e insensibilidad” a las contingencias. *Análisis y Modificación de Conducta*, 18, 62, 805-859.
- Luciano, M. C. (1992). La conducta verbal a la luz de recientes investigaciones. Su papel sobre otras conductas verbales y no verbales. *Psicothema*, 4, 351-374.
- Luciano, M., Valdivia, M., Cabello, F., & Hernández, M. (2009). Developing self-directed rules. En *Derived Relational Responding. Applications For Learners With Autism And Other Developmental Disabilities* (pp. 335-352). Oakland Ca: New Harbinger.

- Martínez, F. H. (1991). Conducta verbal: ¿Una teoría o una extensión? *Apuntes de Psicología*, 33, 83-95.
- Mazur, J. E. (1995). Development of preference and spontaneous recovery in choice behavior with concurrent variable-interval schedules. *Animal Learning & Behavior*, 23, 93-103.
- Mazur, A., Devenport, L. D., & Devenport, J. A. (1994). Time-dependent averaging of foraging information in least chipmunks and golden-mantled ground squirrels. *Animal Behavior*, 47, 787-802.
- Osquendo, M., Baca-García, E., Graver, R., Mann, J., Montalbán, V., Morales, M., & Oquendo, M. (2001). Spanish adaptation of the Barratt Impulsiveness Scale (BIS-11). *European Journal of Psychiatry*, 15, 147-55.
- Pellón, R., & García, A. (2003). *Aprendizaje y condicionamiento instrumental. ADDENDA*. UNED. Pérez, V., Gutiérrez, M. T., García, A., & Gómez, J. (2010). *Procesos psicológicos básicos. Un análisis funcional*. UNED.
- Ribes, E. (1999). *Teoría del condicionamiento y lenguaje*. México: Aguilar.
- Saint-Exupéry, A. (1943). *El Principito*. París: Éditions Gallimard.
- Skinner, B. F. (1957). *Conducta verbal*. México: Trillas, 1979.
- Skinner, B. F. (1966). An operant analysis of problem solving. In B Kleinmuntz (Ed.) *Problem solving: Research, method and theory* (pp. 133-171). New York: John Wiley & Sons.
- Törneke, N., Luciano, M. C., & Valdivia, S. (2008). Rule-Governed Behavior and Psychological Problems. *Journal of Psychology and Psychological Therapy*, 8., 2, 141-156.

# Apéndices

## Apéndice A

### Consentimiento Informado Para Participar en una Investigación en Psicología

---



**Investigador principal:** Javier Quesada Amor.

**Sede del estudio:** Facultad de Psicología (Universidad de Sevilla).

**Información:**

A usted se le está invitando a participar en este estudio de investigación en la facultad de Psicología de la Universidad de Sevilla. Antes de decidir si participar o no debe conocer y comprender cada uno de los siguientes apartados:

- Este proceso se conoce como consentimiento informado.
- Siéntase con absoluta libertad para preguntar sobre cualquier aspecto que le ayude a aclarar sus dudas al respecto.

- No se le puede informar los datos de la investigación para evitar posibles influencias sobre el resultado.
- El experimento consta de tres fases y un total de cinco pruebas las cuales no son perjudiciales para usted pues no existe ningún riesgo asociado al estudio.
- Durante el experimento usted será grabado.
- Todos los datos extraídos serán confidenciales.

Firma del participante:

Firma del investigador:

Fecha:

## **Apéndice B**

### **Cuestionario de Datos Sociodemográfico**

#### **DATOS PERSONALES.**

---

**Código:**

**Edad:**

**Género:**

**Ciudad de residencia:**

**Nivel educativo:**

**Profesión actual:**

## Apéndice C

### Capítulo Quinto del Libro “El Principito”

#### V

Cada día yo aprendía algo nuevo sobre el planeta, sobre la partida y sobre el viaje. Esto venía suavemente al azar de las reflexiones. De esta manera tuve conocimiento al tercer día, de la rama de los baobabs. Fue también gracias al cordero y como preocupado por una profunda duda, cuando el principito me preguntó:

—¿Es verdad que los corderos se comen los arbustos?

—Sí, es cierto.

—¡Ah, qué contento estoy!

No comprendí por qué era tan importante para él que los corderos se comieran los arbustos. Pero el principito añadió:

—Entonces se comen también los Baobabs.

Le hice comprender al principito que los baobabs no son arbustos, sino árboles tan grandes como iglesias y que incluso si llevase consigo todo un rebaño de elefantes, el rebaño no lograría acabar con un solo baobab. Esta idea del rebaño de elefantes hizo reír al principito.

—Habría que poner los elefantes unos sobre otros...

Y luego añadió juiciosamente:

—Los baobabs, antes de crecer, son muy pequeñitos.

—Es cierto. Pero ¿por qué quieres que tus corderos coman los baobabs?

Me contestó: "¡Bueno! ¡Vamos!" como si hablara de una evidencia. Me fue necesario un gran esfuerzo de inteligencia para comprender por mí mismo este problema. En efecto, en el planeta del principito había, como en todos los planetas, hierbas buenas y hierbas malas. Por consiguiente, de buenas semillas salían buenas

hierbas y de las semillas malas, hierbas malas. Pero las semillas son invisibles; duermen en el secreto de la tierra, hasta que un buen día una de ellas tiene la fantasía de despertarse. Entonces se alarga extendiendo hacia el sol, primero tímidamente, una encantadora ramita inofensiva. Si se trata de una ramita de rábano o de rosal, se la puede dejar que crezca como quiera. Pero si se trata de una mala hierba, es preciso arrancarla inmediatamente en cuanto uno ha sabido reconocerla. En el planeta del principito había semillas terribles... como las semillas del baobab. El suelo del planeta está infestado de ellas. Si un baobab no se arranca a tiempo, no hay manera de desembarazarse de él más tarde; cubre todo el planeta y lo perfora con sus raíces. Y si el planeta es demasiado pequeño y los baobabs son numerosos, lo hacen estallar. "Es una cuestión de disciplina, me decía más tarde el principito. Cuando por la mañana uno termina de arreglarse, hay que hacer cuidadosamente la limpieza del planeta. Hay que dedicarse regularmente a arrancar los baobabs, cuando se les distingue de los rosales, a los cuales se parecen mucho cuando son pequeñitos. Es un trabajo muy fastidioso pero muy fácil".

## Apéndice D

Fotografía Utilizada Como Tarea Distractora



## Apéndice E

### Escala de Impulsividad de Barratt (BIS-11)

#### 9.4. Escala de Impulsividad de Barratt (Barratt Impulsiveness Scale, BIS-11)

*Instrucciones:* Las personas son diferentes en cuanto a la forma en que se comportan y piensan en distintas situaciones. Ésta es una prueba para medir algunas de las formas en que usted actúa y piensa. No se detenga demasiado tiempo en ninguna de las oraciones. Responda rápida y honestamente. (Entrevistador: Lea cada oración al respondiente y marque la contestación. Si la persona no entiende la pregunta, plantéela de la forma que está entre paréntesis).

	Raramente o nunca (0)	Ocasionalmente (1)	A menudo (3)	Siempre o casi siempre (4)
1. Planifico mis tareas con cuidado	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
2. Hago las cosas sin pensarlas	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
3. Casi nunca me tomo las cosas a pecho (no me perturbo con facilidad)	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
4. Mis pensamientos pueden tener gran velocidad (tengo pensamientos que van muy rápido en mi mente)	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
5. Planifico mis viajes con antelación	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
6. Soy una persona con autocontrol	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
7. Me concentro con facilidad (se me hace fácil concentrarme)	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
8. Ahorro con regularidad	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
9. Se me hace difícil estar quieto/a por largos períodos de tiempo	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
10. Pienso las cosas cuidadosamente	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
11. Planifico para tener un trabajo fijo (me esfuerzo por asegurar que tendré dinero para pagar por mis gastos)	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
12. Digo las cosas sin pensarlas	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
13. Me gusta pensar sobre problemas complicados (me gusta pensar sobre problemas complejos)	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
14. Cambio de trabajo frecuentemente (no me quedo en el mismo trabajo por largos períodos de tiempo)	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
15. Actúo impulsivamente	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
16. Me aburro con facilidad tratando de resolver problemas en mi mente (me aburre pensar en algo por demasiado tiempo)	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
17. Visito al médico y al dentista con regularidad	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
18. Hago las cosas en el momento que se me ocurren	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
19. Soy una persona que piensa sin distraerse (puedo enfocar mi mente en una sola cosa por mucho tiempo)	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
20. Cambio de vivienda a menudo (me mudo con frecuencia o no me gusta vivir en el mismo sitio por mucho tiempo)	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
21. Compró cosas impulsivamente	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
22. Yo termino lo que empiezo	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
23. Camino y me muevo con rapidez	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
24. Resuelvo los problemas experimentando (resuelvo los problemas tratando una posible solución y viendo si funciona)	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
25. Gasto efectivo o en crédito más de lo que gano (gasto más de lo que gano)	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
26. Hablo rápido	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
27. Tengo pensamientos extraños cuando estoy pensando (a veces tengo pensamientos irrelevantes cuando pienso)	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
28. Me interesa más el presente que el futuro	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
29. Me siento inquieto/a en clases o charlas (me siento inquieto/a si tengo que oír a alguien hablar por un largo período de tiempo)	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
30. Planifico para el futuro (me interesa más el futuro que el presente)	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

## Apéndice F

Puntuaciones de las Cartas que se Encontraban en los Diferentes Montones

<b>Puntuación de las cartas</b>	
<b>Montón A</b>	<b>Montón B</b>
<b>+5</b>	<b>-100</b>
<b>+5</b>	<b>-500</b>
<b>-10</b>	<b>-200</b>
<b>+25</b>	<b>-150</b>
<b>+30</b>	<b>-400</b>
<b>+15</b>	<b>+150</b>
<b>+10</b>	<b>-400</b>
<b>-5</b>	<b>+500</b>
<b>+20</b>	<b>+100</b>
<b>-15</b>	<b>-300</b>



