

LA PERSONALIDAD

Las experiencias comunes de una sociedad -externalizadas e institucionalizadas- constituyen la **cultura**; la comunidad misma, en cuanto posee una cultura, constituye una **sociedad** (estructurada de tal manera que la totalidad de su cultura se encuentra distribuida entre sus individuos según sus posiciones y roles sociales). Hasta aquí hemos llegado en nuestra descripción. Queda un tercer momento: la **personalidad**. Así se cierra el círculo: la cultura y la sociedad – creación humana-, a su vez, permitirán al individuo que nace en su seno constituirse en persona, alcanzar una personalidad social.



Es un hecho comprobado la existencia de una estrecha relación entre la formación de la personalidad humana y la relación con otras personas. Se conocen casos de niños que se han criado en extremo aislamiento o incluso al margen de la sociedad humana: en todos ellos apenas aparecen las cualidades del comportamiento típicamente humanas.

Podemos por tanto afirmar que la naturaleza humana, con sus capacidades específicas, sólo se desarrolla en el hombre gracias a la participación en una vida social, esto es, en una vida común con otras personas.

Sin embargo, no es menos cierto que se necesita una capacidad biológica para la socialización, capacidad que es recibida en herencia y que, aún compartiendo características comunes a la especie humana, establece también ciertas diferencias que tienen relevancia en la constitución de la personalidad.

Conviene, por tanto, distinguir tres conceptos muy relacionados entre sí: **temperamento, carácter y personalidad**.

- Por **temperamento** se entiende el conjunto de disposiciones afectivas predominantes que determina las reacciones emotivas habituales de un individuo. Cuando se dice que una persona es “muy temperamental”, o que tienen un “temperamento muy fuerte”, se entiende que reacciona pronto, con violencia, y que hay que “tener cuidado” con él. El temperamento se basa en la **herencia biológica**. Por ello, es difícilmente modificable. Representa la base *constitucional* de la personalidad.
- El **carácter**, en cambio, es el conjunto de *hábitos de comportamiento* que se ha ido adquiriendo durante la vida. Por tanto, el carácter es **adquirido**, no innato o hereditario. Uno es, pues, responsable de su propio carácter, al menos en cierta medida (ya que muchos rasgos de carácter se deben a aprendizajes en los que quizá no hemos tenido mucha responsabilidad: aprendizajes infantiles, por ejemplo). Los rasgos de carácter suelen ser juzgados por los demás con calificativos como “bueno” o “malo”. Por esa razón, el carácter se ve afectado casi siempre de una *valoración moral*. Constituye la **base psíquica** de la personalidad.
- La **personalidad** es, en principio la reunión de temperamento y carácter en una sola estructura. De hecho es muy difícil distinguir los rasgos temperamentales y los rasgos caracteriales, por lo que es preferible –y así suele hacerse en la actualidad- hablar únicamente de “personalidad”.

Aldous Huxley estipuló que la personalidad, lo que alguien es, depende de tres factores: lo que ha **heredado**, lo que las **circunstancias hayan hecho de él** y lo que ha **elegido libremente**.

José Antonio Marina expresa una idea similar al afirmar que la personalidad se estructura evolutivamente en tres niveles:

1. Personalidad **recibida**: se nace con ella, es decir, está determinada genéticamente y también por las influencias recibidas durante el embarazo. La denomino personalidad matricial. La personalidad adulta se considera una elaboración cognitiva y social de ella (Caspi 1998).

2. Personalidad **aprendida**: es el conjunto de hábitos intelectuales, afectivos, ejecutivos y morales adquiridos a partir de las posibilidades ofrecidas por la personalidad matricial. Tradicionalmente se la ha denominado carácter.

3. Personalidad **elegida**: es el proyecto de vida, la selección de valores, el modo de enfrentarse a la situación, que una persona tiene a partir de su propio carácter y que, a veces, le hace volverse contra su propio carácter e intenta cambiarlo.



Hipócrates y Galeno: los humores

La teoría de los 4 humores, enunciada por Hipócrates en la Antigua Grecia (460 – 370 a.C.), fue una de las primeras que intentaron explicar el temperamento. Este médico consideraba que tanto la personalidad como el estado de salud de la persona dependían del equilibrio entre 4 tipos de sustancias: bilis amarilla, bilis negra, flema y sangre. Las llamó humores corporales.

Siglos más tarde, Galeno de Pérgamo (129 – 216 d.C.), tomando como referencia esta clasificación hipocrática, categorizó a las personas según sus temperamentos. Con ellos, **distinguó 4 clases de personas**:

Colérico (bilis amarilla): personas apasionadas y enérgicas, que se enfadan con facilidad.

Melancólico (bilis negra): individuos tristes, fáciles de conmovir y con gran sensibilidad artística.

Flemático (flema): sujetos fríos y racionales.

Sanguíneo (sangre): personas alegres y optimistas, que expresan cariño a los demás y se muestran seguras de sí mismas.

La conducta: esquema básico del comportamiento humano.

La conducta es la respuesta que damos todos y cada uno de nosotros a los estímulos y situaciones que el medio físico y social ejerce, a su vez, sobre todos y cada uno. Toda conducta es, pues, siempre respuesta a un estímulo:

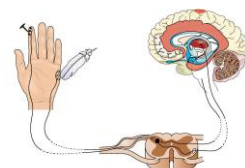
E – R

Pero, como nos demuestra la propia experiencia del comportamiento humano, no todas las respuestas a los estímulos son inmediatas y mecánicas. No son inmediatas porque entre el estímulo y la respuesta se interpone la **personalidad** del individuo que influye selectivamente en los estímulos y en las respuestas. No son mecánicas porque, si bien los estímulos y respuestas actúan en la conformación de la personalidad del individuo, también la personalidad influye en la selección de los estímulos y las respuestas. Se trata, pues, de un proceso de influencias mutuas y recíprocas. De ahí que el esquema anterior se complique y deba ser reformulado de la manera siguiente:

E – O – R

Así pues, en toda investigación psicológica nos encontramos con tres tipos de variables:

- a) **Variables de estímulo:** cualquier cambio en el medio que actúe sobre el organismo, por ejemplo un cambio de luz.
- b) **Variables del organismo:** cualquier característica del organismo, por ejemplo, su peso, su estatura, la especie a la que pertenece, la edad que tiene, sus experiencias anteriores, etc.
- c) **Variables de respuesta:** cualquier conducta o acción que ejecute el organismo.



La estimulación y la sensibilidad.

Por estímulo entendemos cualquier factor del medio ambiente que actúe sobre el organismo. Este medio puede ser **externo**, que en el caso del hombre es, por un lado, el **ambiente físico** y por otro el **medio social** y también **interno**, la situación interior del organismo, como el estado de sus órganos y el funcionamiento de los mismos (p. ej., el padecer una lesión grave del corazón impedirá la realización de determinadas actividades).

Del medio físico externo en sí mismo poco podemos decir; las ciencias se encargan de su estudio en sus aspectos particulares y la Metafísica trata de integrar los conocimientos que nos proporcionan las distintas ciencias para intentar una aproximación al mismo lo más exacta y coherente posible. Kant, un filósofo del siglo XVIII, puso de manifiesto la imposibilidad de alcanzar un conocimiento cierto del mismo, poniendo de relieve que nuestra captación del mundo está condicionada por nuestras propias facultades cognoscitivas. Trataremos en lo sucesivo de comprender nuestras limitaciones analizando por fases el complejo proceso a través del cual nos relacionamos con el mundo con la pretensión (y la necesidad) de interpretarlo de la manera más exacta posible para poder responder con eficacia a los problemas que nos plantea. Para ello analizaremos en primer lugar **los sentidos**, a través de los cuales entramos en contacto con el mundo externo e interno para, a partir de la información que nos proporcionan, elaborada por medio de complejos procesos internos, tratar de deducir sus características y las leyes que rigen su funcionamiento.

En segundo lugar, analizaremos esos **procesos internos**, tanto desde el punto de vista **fisiológico** como **psicológico**. Así, analizaremos el **sistema nervioso**, el **sistema hormonal**, y aquellos elementos de nuestra constitución física relevantes a la hora de comprender nuestra conducta. También nos detendremos en el estudio de los procesos de pensamiento comunes a todos los seres humanos de cuyo estudio se encarga la **lógica**.

La psicología trata del estudio de los aspectos más misteriosos y controvertidos del ser humano. Éste no se reduce, salvo para algunas escuelas de pensamiento **deterministas**, a puros procesos mecánicos sino que parece existir en él un elemento integrador, determinante de la personalidad, que hace de cada uno de nosotros un ser único. Por desgracia la psicología dista mucho de alcanzar la unidad que parece caracterizar a las ciencias más desarrolladas como la física o la química. De ahí que sea necesario examinar las diferentes escuelas psicológicas que tratan de interpretar ese elemento clave que determina la personalidad de cada individuo y con ello su tendencia a actuar de una determinada manera.

Por fin, volveremos al estudio del hombre y de la sociedad para dar cuenta desde una perspectiva diferente, teniendo en cuenta nuestras posibilidades pero también nuestras limitaciones, la grandeza y la miseria de la condición humana, no ya del

mundo que **es** y donde tenemos que desenvolvernó, sino de nuestras esperanzas, nuestros anhelos y deseos, nuestra voluntad, en definitiva, de construir un mundo mejor partiendo de la realidad tal como la conocemos para alcanzar la realidad que queremos que sea: lo que **debe ser**.

Los sentidos

Gracias a los sentidos, los animales entran en contacto con la realidad exterior y también con las transformaciones que se producen en sus propios cuerpos. El cerebro recibe toda esa información, la procesa y posteriormente emite una respuesta ante la estimulación que ha activado las zonas cerebrales. Los sentidos, pues, nos permiten relacionarnos con la realidad extracerebral. Un animal que careciese de sentidos permanecería absolutamente insensible a cualquier estímulo y, por tanto, sería incapaz de realizar algún tipo de conducta.

Durante siglos se pensó que el ser humano poseía exclusivamente cinco sentidos¹. En cierta forma, muchas personas siguen creyéndolo dentro de su ingenuidad científica. Pero la realidad es bien distinta, ya que el ser humano posee un número elevado de receptores sensoriales. Se llaman **receptores** a las células nerviosas especializadas que permiten al cerebro entrar en contacto con el medio ambiente y con los cambios que acaecen dentro del propio cuerpo. Por tanto, son terminales que transforman los estímulos físicos o químicos (luz, sonido, etc.) en impulsos nerviosos.

Según la clasificación de Wenger y Jones, se distinguen cuatro tipos de receptores sensoriales:

a) **Exteroceptores:** Se hallan situados esencialmente en la superficie del organismo, por lo que su función consiste en captar la estimulación del medio ambiente. Responden, por tanto, a estímulos originados fuera del cuerpo. Son exteroceptores los cinco sentidos clásicos: visión, audición, olfato, gusto y tacto.

b) **Interoceptores:** Se hallan dentro del organismo; están localizados en los aparatos respiratorio, digestivo, urogenital y, en general, dentro de las vísceras. Reciben la estimulación interna, tal como el calor o el frío de los órganos corporales. Su respuesta consiste esencialmente en alteraciones viscerales. Gracias a ellos obtenemos sensaciones de hambre, de sed, de bienestar, etc.

c) **Proprioceptores**²: Están situados en los músculos, tendones, articulaciones, etc. Básicamente controlan las respuestas musculares. Estas sensaciones nos permiten andar, dominar el equilibrio del cuerpo, etc.

(Bibliografía: "La dama descarnada" de Oliver Snacks)



¹ Aristóteles

² "Aquellos aspectos de las cosas que son más importantes para nosotros permanecen ocultos debido a su simplicidad y familiaridad. (No somos capaces de percibir lo que tenemos continuamente ante los ojos.) Los verdaderos fundamentos de la investigación no se hacen evidentes ni mucho menos." L. Wittgenstein.

"Lo que Wittgenstein escribe aquí, sobre epistemología, podría aplicarse a aspectos de la propia fisiología y de la psicología, sobre todo en relación con lo que Sherrington llamó una vez "nuestro sentido secreto, nuestro sexto sentido", ese flujo sensorial continuo pero inconsciente de las partes móviles del cuerpo (músculos, tendones, articulaciones), por el que se controlan y se ajustan continuamente su posición, tono y movimiento, pero de un modo que para nosotros queda oculto, por ser automático e inconsciente.

El resto de nuestros sentidos (los cinco sentidos) están abiertos, son evidentes, pero esto (nuestro sentido oculto) hubo de, digamos, descubrirlo Sherrington, en la década de 1890. Le llamó "propriocepción", para distinguirlo de la exterocepción y de la interocepción, y además, por ser imprescindible para que el individuo tenga un sentido de sí mismo; porque si sentimos el cuerpo como propio, como "propiedad" nuestra, es por cortesía de la propiocepción." Sacks.

d) **Nociceptores:** Se encuentran repartidos por todo el organismo. Reaccionan primordialmente ante estímulos nocivos, transmitiendo al cerebro sensaciones de dolor primordialmente.

Sensaciones

De manera muy simplificada podemos decir que estímulos y sensaciones son los componentes esenciales de la percepción. Pero ésta, como veremos más adelante, es algo más que una mera suma de sensaciones.

Hemos dicho que los animales captan la realidad extracerebral (ya sea el mundo externo, ya sean los cambios de su propio organismo) mediante los sentidos. Desde un punto de vista exclusivamente físico, el mundo exterior es una compleja mezcla de partículas elementales y ondas de energía. En el interior del organismo existen células, músculos, neuronas, etc., que se activan gracias a complicados procesos químicos, físicos y biológicos. Toda esa información debe llegar al cerebro para ser procesada y desencadenar la respuesta del organismo.

Para que los sentidos sean activados se necesitan estímulos. El Diccionario de la R.A.E. los define como *“agentes físicos, químicos, mecánicos, etc., que desencadenan una reacción funcional en un organismo”*. Así, pues, serán estímulos las ondas sonoras, las reacciones químicas que activan el sentido del gusto, las longitudes de onda de la luz reflejadas por las superficies...

Ahora bien, no todos los estímulos que llegan a los sentidos son capaces de provocar sensaciones. Por ejemplo, el ojo humano percibe sólo una pequeña parte del espectro electromagnético; así, las radiaciones de rayos X quedan fuera del campo visual. Lo mismo sucede con determinados sonidos muy bajos o con ciertas propiedades olfativas que no pueden ser captados por los sentidos humanos, aunque sí por los de otros animales, como el murciélago (sonidos ultrasónicos) o los cerdos (pueden olfatear las trufas que crecen debajo de la tierra).

La relación entre estímulo y sensación

Físicamente, las estimulaciones que desencadenan la actividad de los estímulos no son sino formas de energía que inciden sobre ellos –sobre la retina, el tímpano o la pituitaria-, pero que en sí mismas son **psicológicamente “mudas”**, por decirlo de alguna manera. Esto es, ni las vibraciones del aire son sonoras ni las ondas electromagnéticas tienen color alguno. El sonido o el color son cualidades que surgieron o cobraron realidad tan solo cuando unos impulsos nerviosos suscitados por la estimulación del tímpano o la retina alcanzaron las

Como se ve, este es uno de esos casos en los que la ciencia desemboca en planteamientos filosóficos: ¿qué realidad posee nuestro mundo percibido? Descartes, Locke, Berkeley, Hume fueron los primeros que se ocuparon de este tema de un modo explícito. La tesis de Berkeley es la más extrema: el mundo material no tiene más realidad que “el ser percibido”. Los demás autores no suelen ir tan lejos: sólo son las cualidades secundarias (color, olor, etc.) las que carecen de objetividad.

correspondientes zonas de proyección de una corteza cerebral sana y con el tono vital necesario para que en el sujeto existieran procesos de conciencia.

Aunque todo da a entender que cada cualidad sensible refleja alguna propiedad de la materia, tal reflejo no consiste, desde luego, en una identidad: el color no es la energía radiante, aunque tampoco es ajeno a ella; ni el sonido consiste en las vibraciones que lo originan. Ambas cualidades sensibles representan de modo subjetivo aspectos objetivos de las cosas conocidas. Pero determinar hasta qué punto el **en mí** de la experiencia sensible se corresponde con el **en sí** objetivo de la materia constituye un problema que los psicólogos dejan a los filósofos.



La cantidad sensorial

Separar por completo los aspectos cuantitativos y cualitativos de la sensibilidad es imposible. A los cambios cuantitativos de la excitación corresponden, además de variaciones de intensidad, cambios cualitativos tan notables como el paso de un color a otro. Si la longitud de onda que incide sobre la retina es de 400 nanómetros, se percibe un tono violeta; si la longitud es de 600 nanómetros lo que vemos es de color naranja. Una vibración de aire de hasta 120 decibelios se oye; más allá de esa intensidad el sonido duele. La transformación de la cantidad en cualidad está a la orden del día en la problemática psicológica.

El fisiólogo alemán Ernst Heinrich Weber (1795-1878) pasa por ser el fundador de la psicofísica, aun cuando hubo quien se adelantó en el estudio de la relación entre los cambios de magnitud de los estímulos y los de las sensaciones. Su principal descubrimiento, conocido con el nombre de **ley de Weber**, consistió en advertir que percibimos cambios relativos, y no absolutos, en la intensidad de los estímulos: "todo estímulo requiere ser aumentado en una proporción constante de su magnitud para que se note un cambio de sensación". En efecto, si tenemos en la mano un objeto que pesa 100 grs. y se le agrega un gramo más, no advertimos la diferencia; si lo que se agregan son tres grs., el aumento de peso se advierte ya un 50% de las veces que la experiencia se repita. El incremento, pues, que ha sido preciso añadir al peso para que la diferencia se justamente perceptible (d.j.p.) es de un 3%. Aplicando este criterio a nuevos casos podríamos formar una serie de razones equivalentes como éstas: 3/100:6/200:9/300:12/400= 0,03 donde siempre la magnitud añadida para percibir una d.j.p. representa un 3% del estímulo base.

Weber generalizó a partir de un conjunto de experiencias similares a la descrita y llegó a la conclusión de que el incremento de magnitud (ΔM) preciso para advertir una d.j.p., dividida por la magnitud del estímulo (M) era igual a una constante, que desde entonces lleva su nombre.

$$K \text{ (Constante de Weber): } \Delta M / M$$

La dificultad con que tropieza la aplicación experimental de esta fórmula estriba en que los estímulos demasiado intensos o muy débiles dejan de comportarse con arreglo a la ley de la proporcionalidad.

Tampoco la constante de Weber es la misma, paramétricamente hablando, para todos los sentidos; lo que es aproximadamente 1/30 para la percepción del peso se transforma en 1/100 si lo que se trata de percibir es la

longitud de unas líneas; en este caso basta con que a una línea de 100mm se le añada 1mm para que el observador perciba la diferencia.

En cierto modo, la constante de Weber funciona como índice aproximado de la finura discriminativa de los distintos sentidos; en algunos casos, como en el de la apreciación de diferencias de sabor en una solución salina, el índice es muy bajo ($1/5$), mientras que en la apreciación de la d.j.p. de los cambios de altura de un sonido se eleva a $1/333$.

Estos estudios tienen aplicaciones importantes en el mundo moderno; piénsese, por ejemplo, en los tableros de mando de coches, aviones, máquinas, en la señalización del tráfico, etc. que sólo tienen utilidad si están adaptados a la sensibilidad del hombre. Se utilizan igualmente en anuncios publicitarios, presentación de productos, decoración, etc.

Al establecer la relación entre las intensidades que se requieren en los estímulos para que se produzcan sensaciones, se habla en Psicología de los **umbrales** absoluto y diferencial.

Umbral absoluto:

Mínimo: la menor intensidad de estímulo físico que se requiere para que se produzca una sensación, por ejemplo, la cantidad mínima de luz que es necesaria para ver algo.

Máximo: La cantidad de estímulo que produce saturación del órgano sensorial y a partir de la cual no se nota aumento en la sensación. Al aumentarse progresivamente la intensidad de una luz llega un momento en que no vemos más claramente, antes al contrario podemos llegar a deslumbrarnos y no ver nada.

Umbral diferencial: la diferencia de intensidad que es precisa en el estímulo para que pueda apreciarse un cambio de intensidad en una sensación determinada. Por ejemplo, para notar un aumento de peso en un objeto de 100 grs. hay que añadir 30 grs. aproximadamente; pero si el objeto pesa 200 grs. no se notará diferencia de peso añadiendo 30 grs. más, habrá que añadir el doble.

No todas las especies vivas tienen los mismos niveles de sensibilidad. Todos sabemos que, por ejemplo, los perros tienen una capacidad olfativa y auditiva muy superior a la del hombre. Otros animales, como los gatos, no tienen visión en color, su mundo visual es en blanco y negro con los matices del gris.

En relación con la vinculación de estímulo y sensación una cuestión interesante es la de saber de qué depende la transformación de la energía física en cualidad sensible. Puesto que no depende de la misma energía física, podría depender del tipo de nervios afectadas (por ejemplo, es sabido que si recibimos un golpe en un ojo tenemos una sensación luminosa, “vemos las estrellas”; si aplicamos una pequeña corriente eléctrica a la lengua con una pila de linterna experimentamos una sensación de sabor. Parecería como si los nervios ópticos sólo pudieran transmitir sensaciones luminosas, los gustativos sensaciones de sabor, etc., cualquiera que fuera el tipo de estímulo que se les aplique). Pero se ha comprobado que los impulsos nerviosos son cualitativamente iguales en todos los nervios y que sólo varían en la velocidad de la transmisión. Parece que el que los impulsos se transformen en experiencia acústica, olfativa, visual o de otro tipo depende de la zona del cerebro que es activada. Esto lo estudiaremos más adelante.

Discriminación sin conciencia

Vamos a considerar ahora dos problemas que han recibido gran consideración por parte del público. Uno de ellos se refiere a la posibilidad de enviar mensajes comerciales ocultos (en cine o TV).

El hecho se basa en que es posible enviar mensajes con una intensidad sensorial tan baja que el público no los puede percibir, pero sí en cambio acusar su impacto psicológico.

Esto, en otras palabras quiere decir que existen estímulos por debajo del umbral absoluto que son capaces, sin embargo, de producir efectos persuasivos. Este fenómeno recibe el nombre de **percepción subliminal**.

Por supuesto, parece que se trata de una contradicción en los términos, ya que “subliminal” quiere decir “por debajo del umbral perceptible” y, sin embargo, las experiencias han demostrado que este tipo de percepción existe.

Para responder a esta aporía distinguiremos entre el concepto de “**discriminación**” y el de “**conciencia**”. En principio, una persona puede discriminar entre varios estímulos sin ser consciente de que está actuando así; este fenómeno ha sido demostrado en algunos experimentos psicológicos como el siguiente:

(Miller, 1939): se sentó a un grupo de sujetos ante lo que parecía ser un espejo corriente. Uno de ellos, el grupo ingenuo, recibió la consigna de que estaba participando en un experimento sobre telepatía y que tenía que concentrarse en el cristal para recibir el mensaje telepático de la habitación de al lado.

El otro grupo, el consciente, sabía que se le iban a proyectar imágenes reales. Las imágenes utilizadas correspondían a las que se suelen utilizar en la percepción extrasensorial: una estrella, líneas onduladas, etc.

A una señal del experimentador el sujeto tenía que responder qué imagen había percibido o intuido telepáticamente.

La iluminación iba aumentando de forma paulatina hasta que todos los sujetos pudieron percibir las imágenes.

En niveles muy bajos de iluminación, los sujetos obtuvieron puntajes también muy bajos (20%).

Cuando aumentó la iluminación, el porcentaje de respuestas correctas se incrementó, sin que los sujetos pudieran percibir realmente lo que aparecía en la pantalla; los sujetos ingenuos ni siquiera sabían que estaban percibiendo algo real.

En efecto, cuando llegó a aumentar la iluminación de tal forma que se pudieron percibir las imágenes, el grupo de ingenuos quedó francamente sorprendido. Uno de ellos, por ejemplo, dijo: “fue para mí una verdadera sorpresa el darme cuenta de lo que estaba haciendo”.

Incluso los experimentadores se quedaron extrañados al ver que los sujetos ingenuos no podían ver en unas condiciones en las que el otro grupo era plenamente capaz de percibir las imágenes. Una vez explicado el designio del experimento al primer grupo de sujetos, comenzaron a ver con la misma nitidez que el otro grupo.

Otro experimento:

Se aplicó un electrodo al dedo de un sujeto, de tal forma que podía recibir una ligera descarga eléctrica. Se aplicaron también otros electrodos a las manos de modo que se podía registrar la respuesta GSR (respuesta psicogalvánica: una sudoración que se produce en los estados emocionales). Esta respuesta puede quedar condicionada a un estímulo asociado con una descarga eléctrica.

Se proyectaron entonces una serie de palabras que aparecían en una pantalla. Algunas de estas palabras (críticas) eran seguidas por una descarga; otras (neutrales) no.

Después de cierto número de repeticiones, los sujetos adquirieron una GSR condicionada ante las palabras críticas pero no ante las neutrales.

La segunda fase del experimento consistió en proyectar las palabras en la pantalla muy rápidamente y con una iluminación muy débil.

El sujeto tenía que adivinar las palabras proyectadas.

Se registró a la vez la respuesta GSR.

El experimentador observó que los sujetos daban esta respuesta incluso ante palabras que no podían percibir. Es decir, discriminaban entre las respuestas críticas y las neutrales, pero sin ser conscientes del estímulo.

En estos hechos se apoya la **persuasión oculta**. Naturalmente, hay que tener en cuenta una serie de factores como la iluminación, ya que un ligero aumento puede hacer fácilmente perceptibles las imágenes.

En segundo lugar, el fenómeno es más patente cuando el observador no espera la presencia de un estímulo.

En tercer lugar el sujeto debe atender al estímulo y estar muy motivado para discriminar entre las claves presentes.

En cuarto lugar, el sujeto necesita conocer cuáles son las posibilidades: sabe que el estímulo es uno de los muchos que se tienen que percibir.

Finalmente, el estímulo debe ser el único que figure en la pantalla, sin superposiciones de otros sujetos o imágenes.

Percepción extrasensorial

En los últimos años se ha hablado mucho de la percepción extrasensorial. Se refiere a los fenómenos de telepatía, precognición, clarividencia, etc. Debemos preguntarnos que hay de verdad en ello.

Experimento:

En los experimentos originales de E.S.P. se utilizó una baraja de 25 cartas. En cada baraja figuraban 5 grupos de 5 imágenes cada uno: cuadrado, círculo, signo más, estrella y líneas onduladas.

Se barajaban las cartas y se colocaban delante del receptor. Éste las contemplaba por el dorso e intentaba adivinar la imagen correspondiente, y así a lo largo de toda la baraja.

Algunos receptores obtenían unos índices superiores al azar (5 aciertos en las 25 cartas). A veces incluso se adivinaban las 25 cartas.

Pero algunos psicólogos, sospechando que se trataba de un factor no controlado, disminuyeron la iluminación y entonces los puntajes bajaron al nivel del azar.

Lo que había ocurrido es que la imprenta había dado demasiada presión a la máquina, con lo que los sujetos recibían las imágenes por el relieve del dorso. Lo más curioso es que se trataba de una auténtica percepción subliminal.

En otros experimentos se cambió el procedimiento, de tal forma que el receptor no podía ver las cartas. Éstas se mantuvieron detrás de una pantalla fuera de la vista del receptor.

Se observó que se producía un cuchicheo que se percibía subliminalmente por el receptor. Cuando se distanciaba a ambos y la respuesta se transmitía por telégrafo, los emisores que creían en la percepción extrasensorial se equivocaban inconscientemente en la valoración de los resultados, lo que hacía que éstos fueran superiores al nivel de azar.

Es decir, algunos experimentos con los que se ha intentado demostrar la existencia de fenómenos de E.S.P. han incluido factores de tipo auditivo o visual que son los que determinaron realmente los resultados.

En otras ocasiones fueron más bien errores de cálculo estadístico los que explican los resultados; por ejemplo, a veces se eliminaron resultados que incidían por debajo del nivel de probabilidad por azar y, en cambio, se tuvieron en cuenta los que sobrepasaron ese nivel.

En otras ocasiones, los resultados obtenidos por un experimentador no eran confirmados por otro, sin que pudieran hallarse las razones de tal diferencia.

