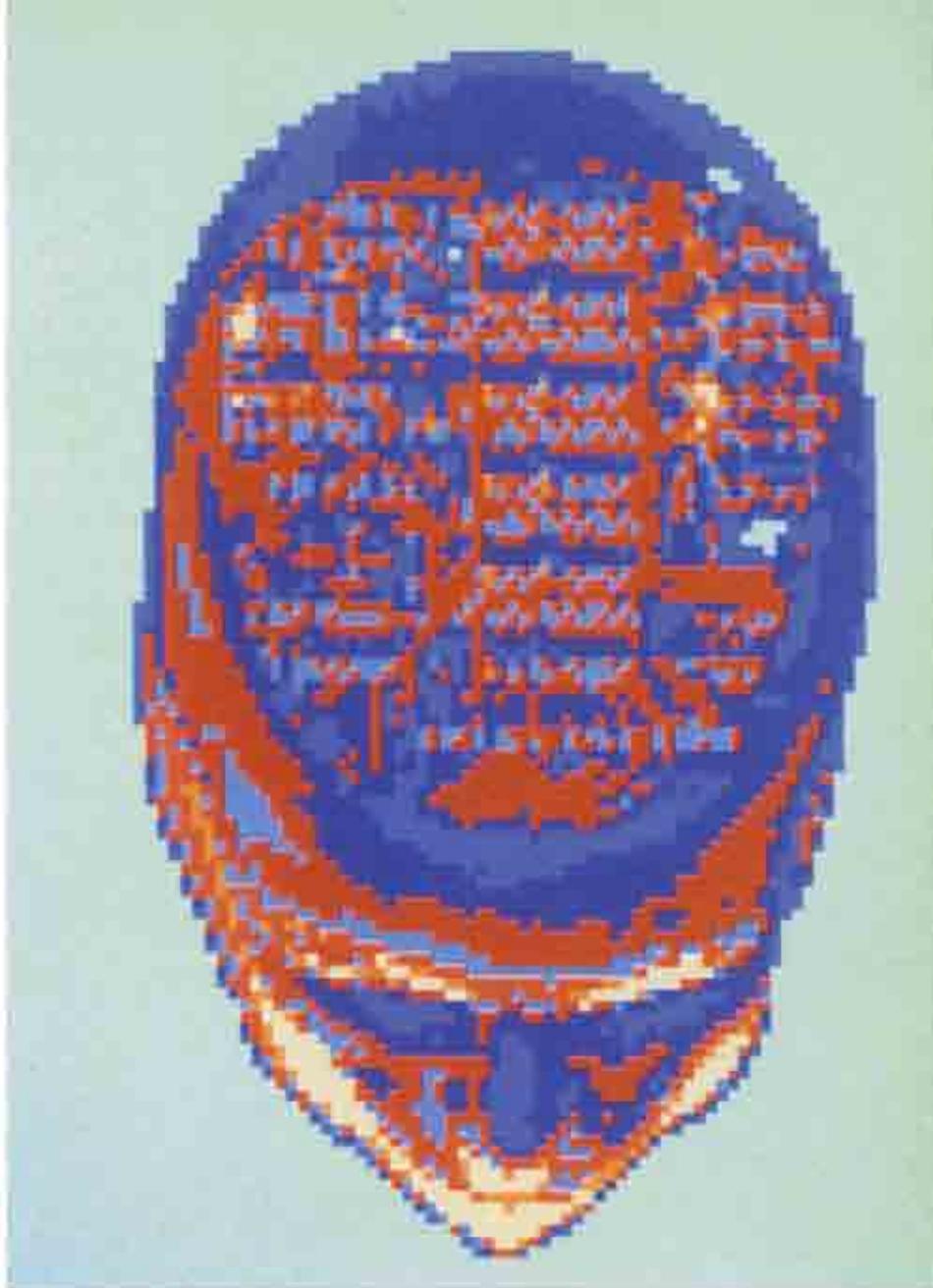


Psicología de la prevención: la realidad subjetiva de los riesgos



JOSE NIÑO ESCALANTE

Técnico de Ergonomía.

MAPFRE, Mutua de Accidentes de Trabajo.

SUMARIO

La psicología y la psicología social pueden aportar algunas explicaciones y predicciones del comportamiento humano preventivo.

La «teoría de los juegos» permite estimar algunas desviaciones entre los valores objetivos (probabilidades) de los mismos y su valoración subjetiva. De la «falacia del jugador» se deduce la «falacia del trabajador sin accidentes».

La «teoría de la compensación del riesgo percibido» tiene sus propias características en el ámbito laboral y está mediatizado por aspectos como las «ganancias secundarias» de la exposición a los riesgos.

Se aborda la motivación preventiva y sus limitaciones debido a los factores de personalidad, adición al estrés y desplazamientos de negativismos hacia la prevención, etc.

Se plantea analizar las «resistencias» personales y de organización a la prevención de los riesgos y el papel de una pedagogía preventiva.

Palabras clave: valoración del riesgo, motivaciones, psicología, accidentes laborales.

La aportación de la psicología a la prevención, tal como indica Kuhlmann, debería orientarse a descubrir las leyes empíricas que rigen el comportamiento humano, para definir las normas según las cuales se puede, o no, justificar o explicar una acción.

La diferencia entre realidad objetiva y subjetiva no es una propiedad intrínseca de las cosas y los fenómenos, sino que depende de la forma (del método) que accede al conocimiento a ellas.

En este aspecto, la posibilidad de predecir la conducta lleva al método científico a la máxima prueba de objetividad sobre el complejo mundo intrapersonal y subjetivo.

Los aspectos psicológicos y psi-

cosociológicos de la prevención son unos de los menos abordados por los prevencionistas. Por un lado, está el claro emparentamiento de la prevención con la ingeniería, y por otro, la elevada cantidad de aspectos a considerar, que no siempre son susceptibles de abordarse fácilmente.

Es muy común el que los análisis psicosociológicos relacionados con la seguridad vayan poco más allá del problema de la «predisposición a los accidentes», o «la vulnerabilidad personal a los riesgos», con escasos resultados hasta el momento.

En los análisis psicológicos de la prevención deberían también plantearse temas como:

- La valoración subjetiva de los riesgos.
- La compensación de los riesgos asumidos.
- La «utilidad del riesgo» y las posibles «ganancias secundarias» de los accidentes.
- La motivación y los refuerzos psicológicos en prevención.

Una visión más completa de las actitudes preventivas debería incluir el tratamiento psicosociológico, considerando fenómenos tan importantes como:

- Las «ideologías defensivas de los oficios».
- Los cambios de actitud preventiva organizacional.
- Las «hipótesis autoconfirmadas» en prevención.
- Las paradojas preventivas y las «leyes del efecto contrario».

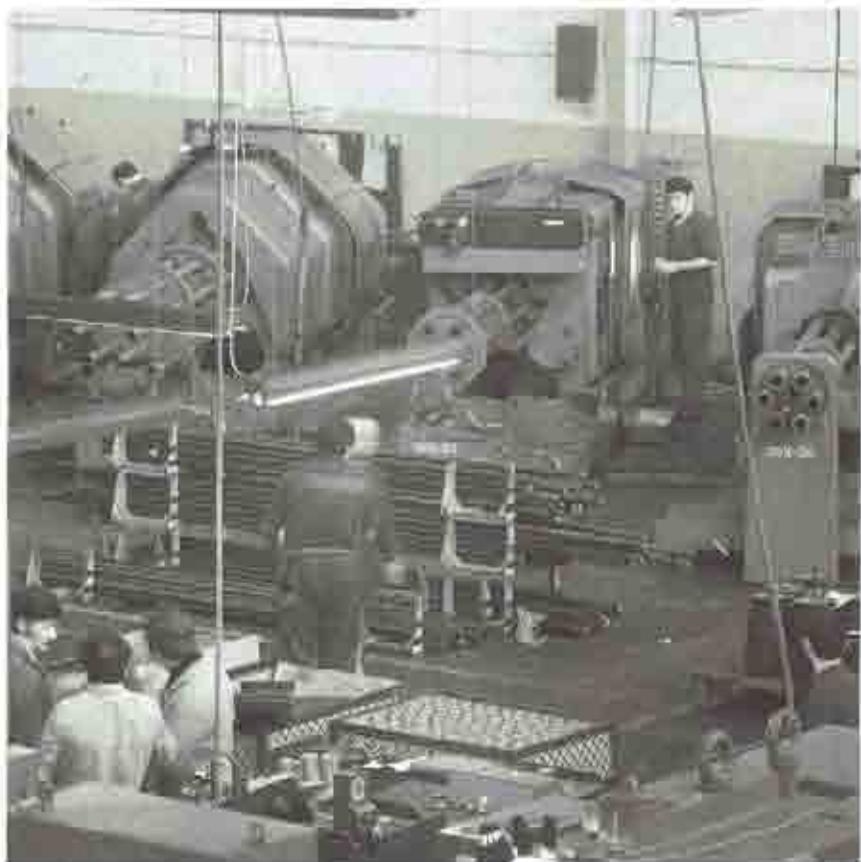
Y entre dichos ámbitos se encuentran capítulos fundamentales como pueden ser:

- La fiabilidad humana en situaciones normales y críticas.
- La pedagogía preventiva.

En algunos de estos campos existe un cierto desarrollo teórico y práctico, derivado de las «teorías del aprendizaje», «teoría de la decisión», etc., pero en otros muchos lo bueno no ha llegado todavía.

Karl Kraus manifestaba que «es más difícil hacer buenas preguntas que hallar buenas respuestas». La prevención de accidentes es una de las más complejas técnicas que necesita aún encontrar buenas preguntas, especialmente en el ámbito psicosociológico.

En este artículo se van a plantear algunos de los considerados como principales aspectos psicológicos de la prevención en la medida en que pueden ser fundamentales para la comprensión de la conducta humana



La prevención de accidentes es una de las más complejas técnicas que necesita aun encontrar buenas preguntas.

en relación a las actitudes preventivas y la exposición a los riesgos en el trabajo.

PORQUE DECIR CUIDADO NO ES PREVENCIÓN

Los prevencionistas se mueven por un invisible puente abstracto y conceptual que se tiende desde los riesgos a los peligros sobre la realidad de los accidentes.

Prevenir es cambiar tiempo por información, es pasar de la evidencia de los peligros al análisis de los riesgos, es avanzar del instinto de conservación a la ingeniería preventiva.

Los peligros son riesgos inmediatos y evidentes para casi todos donde casi nadie tiene tiempo suficiente para intervenir eficazmente, salvo a los reflejos o pautas semiautomáticas de las personas afectadas. Es el tiempo del «instinto de conservación».

Los riesgos, cada día más ocultos e invisibles, no suelen ser claros ni evidentes para todo el mundo, y mucho menos sus conexiones causales; pero frente a los riesgos suele haber tiempo para reducirlos, y a veces incluso demasiado, por lo que se convierten en familiares y terminan por parecer inofensivos.

En este sentido, prevenir es: cambiar tiempo por información, pasar de la evidencia de los peligros al conocimiento de los riesgos; es avanzar del «instinto de conservación» a la ingeniería preventiva.

Muchas de las actitudes resistentes frente a la prevención vienen dadas por el sistema tan perfecto y evolucionado que supone el repertorio de pautas reflejas evitativas que llamamos «instinto de conservación». Las experiencias personales, que son las que básicamente refuerzan actitudes, «demuestran» a las perso-

La «falta del trabajador sin accidentes» induce a creer que el no tener accidentes disminuye la probabilidad de tenerlos en el futuro, incluso frente a riesgos independientes de su propia actividad.

presión de la conducta preventiva o su ausencia:

I. La valoración subjetiva del riesgo y la «teoría de los juegos» en prevención:

A) «La falacia del trabajador sin accidentes».

B) El «factor de utilidad» frente a los riesgos.

C) Los «juegos de suma positiva» en prevención.

D) La prevención y el «dilema del prisionero».

II. La «teoría de la compensación del riesgo percibido» y sus límites en la prevención laboral.

III. La motivación por la prevención y las «ventajas» de los riesgos.

I. LA VALORACION SUBJETIVA DEL RIESGO Y «LA TEORIA DE LOS JUEGOS» EN PREVENCIÓN

nas que se mueven entre riesgos muy evidentes, que suelen ser los reflejos los que las «salvan» de los accidentes (frente a los peligros). Esto es un gran inconveniente y forma parte de «lo malo de lo bueno», o cuando «la solución es el problema», porque cuanto más peligrosas son las situaciones más confianza tiende a ponerse en las pautas personales reflejas. Y es que cuando decir cuidado tiene mucho sentido, es porque existe muy poca prevención.

En el presente artículo se van a tratar tres de los ámbitos psicológicos que pueden ayudar a la com-

La percepción subjetiva del riesgo y la forma en la que se organiza dicha percepción es fundamental para evaluar las actitudes ante los riesgos y la motivación por las medidas preventivas. Si los riesgos objetivos no son asumidos en su justa magnitud, muchas conductas improcedentes pueden presentarse.

La «teoría de los juegos» es uno de los campos de la psicología más interesantes para estudiar las configuraciones subjetivas que elaboramos las personas ante las decisiones de todo tipo. En realidad es una teoría de los compromisos, las estrate-

La prevención se puede considerar como uno de los pocos «juegos de suma positiva»: los beneficios de no tener accidentes no tiene que producirse a expensas de otras pérdidas equivalentes para otros. O, dicho de otra manera, las pérdidas y sufrimientos de los accidentes no son compensables.

gias y las decisiones humanas que ha sido utilizada en todo tipo de planteamientos (comerciales, militares y políticos). El único y equívoco término de «juegos» en castellano, para lo que, por ejemplo, en inglés concierne a *gambles, games y plays*, puede crear iniciales confusiones por su denominación, aparentemente trivial aplicada a a los riesgos y los accidentes.

Aquí se recurren a la «teoría de los juegos» para analizar las diferencias entre la magnitud objetiva de los riesgos (probabilidades) y las valoraciones subjetivas que efectúan las personas sobre los mismos.

Respecto a las valoraciones objetivas de los riesgos es interesante el artículo del profesor N. C. Lind sobre «El riesgo en la sociedad tecnológica moderna», publicado en MAPFRE SEGURIDAD, n.º 34.

En la valoración subjetiva del riesgo están comprobadas las tendencias siguientes, que en ocasiones pueden presentarse combinadas:

1.º Sobreestimar los eventos de baja probabilidad (por ejemplo, los accidentes catastróficos, los grandes aciertos millonarios, etc.) y subestimar los eventos de alta probabilidad (por ejemplo, los riesgos de muerte por tabaco).

2.º Cuanto más próximo está un evento más probable se le considera (por ejemplo, el premio a un conocido invita a jugar; el accidente visto en la carretera hace que se «levante» durante un rato el pie del acelerador, etcétera).

3.º Se tiende a evitar los riesgos



El riesgo que cada persona asume, depende de la percepción que tenga de dicho riesgo.

para garantizar ganancias, así como a correr riesgos para reducir las pérdidas (el evitar males valorados como «mayores»: tiempo, averías, ocultar errores, etc., está en la base de muchas conductas arriesgadas en el trabajo).

4.° Sobreestimar la probabilidad de los efectos favorables y subestimar los desfavorables.

De estas tendencias se pueden plantear algunas consecuencias en la prevención de accidentes.

A) «La falacia del trabajador sin accidentes»

La «falacia del jugador» viene a decir que si, por ejemplo, al tirar una moneda sale repetidamente nueve veces cara, se estima como más probable que salga cruz en la décima tirada. Se considera que si es harto improbable el que salga nueve caras seguidas, el que sigan saliendo caras a continuación es más remoto todavía.

La «falacia del jugador» debería hacer creer que, ante un riesgo de probabilidad determinada, cuanto más tiempo pase sin presentarse un accidente más probable haría el que estuviera «al caer» o suceder.

En realidad, la situación es más bien la contraria; el que no suceda un determinado accidente en un largo periodo de tiempo refuerza el pensar que se está «vacunado» frente a ese riesgo, que es más improbable que suceda.

El incremento de la tasa de accidentes en personas experimentadas, el conocido «exceso de confianza», puede ser la consecuencia de una situación de reforzamiento sin accidentes, que se encuadra en la que podríamos llamar la «falacia del trabajador sin accidentes»: *el no tener accidentes induce a creer que disminuye la probabilidad de tenerlos en el futuro, incluso en riesgos independientes de la propia actividad.*

B) «El factor de utilidad» frente a los riesgos

Tversky y Kahneman descubrieron las tendencias a no arriesgarse para obtener beneficios, y la de arriesgarse, para evitar las pérdidas.

Esta actitud tiene una implicación directa con lo que se ha denominado el «factor de utilidad» ante el riesgo, que es independiente de las «ventajas» de los riesgos o de las «ganancias secundarias» de los accidentes que se analizan más adelante.



Cuando dicen cuidado tiene mucho sentido, es porque existe muy poca prevención.

Por ejemplo, es muy probable que si me ofrecen optar por 100 ptas. seguras, o 1.000 ptas. a cara o cruz, me arriesgue por la apuesta. En este caso, aunque los valores esperados son: ganar cero o 1.000 ptas., la esperanza matemática (500 ptas.) es cinco veces mayor que la opción segura. Pero si ahora, manteniendo estas mismas relaciones, me ofrecen optar por 100 millones de pesetas seguras o 1.000 millones a cara o cruz, es más que probable que me decida por la opción segura, aunque la

esperanza matemática de apostar siga siendo cinco veces más que la opción segura. Hay un momento en que me «planto» frente al riesgo; en que el riesgo es inasumible; aunque las ventajas de los casos favorables sean mucho mayores.

El riesgo que cada persona va a asumir dependerá de la percepción que tenga de dicho riesgo, en relación con el riesgo que está dispuesto a aceptar como no amenazante. Dicha relación viene definida por el «factor de utilidad», que formará parte de la «ecuación individual» preventiva de cada persona.

La teoría de los juegos puede demostrar que la «estrategia preventiva» es tanto fruto de un clima de confianza como de una actitud inteligente.

C) «Los juegos de suma positiva» en prevención

Todas las relaciones sociales, incluso toda la realidad, se puede interpretar bien como *juegos de suma no nula* (positiva o negativa) o bien como *juegos de suma nula* (suma cero, o suma constante, según los autores).

Los *juegos de suma nula* vienen dados como consecuencia de que todas las ganancias y las pérdidas, todas las ventajas y las desventajas se compensan: «lo que no va aquí, va allá», es el famoso reparto de la tarta.

Los *juegos marco* y microeconómicos, las distribuciones de los recursos materiales, la propia ley física de conservación de la materia y la energía son un *juego de suma constante*.

La visión economicista de la realidad como *juego de suma nula* conforma y deforma las relaciones sociales. Se termina casi asumiendo que cualquier acción que beneficia a una parte debe ser a expensas de las pérdidas o carencia de beneficios para otros. Los argumentos y negociaciones sindicales y empresariales están llenos de estos *juegos*. Sin embargo, aunque pocos, existen *juegos de suma no nula*. Un terrible ejemplo de suma negativa es la guerra. Más o menos, todos, o casi todos, pierden. Vencer no es precisamente ganar. En física, el inexorable incremento de la entropía universal se puede considerar un *juego de suma positiva*, incluyendo el que haya subsistemas, como la propia vida, que se pueden considerar como un «juego negantrópico» o de suma también no nula, pero de signo contrario.

La prevención se puede analizar como un clásico *juego de suma positiva*: los beneficios derivados de no tener accidentes o enfermedades no tienen por qué producirse a expensas de unas pérdidas equivalentes para otros, especialmente en lo referente a la parte no económica. O, dicho de otra manera, las pérdidas y sufrimientos de los accidentes no son compensables.

D) La prevención y el «dilema del prisionero»

El paradigma más conocido de los juegos de *suma no nula* es el «Dilema del prisionero». En síntesis, se plantea el que dos personas han cometido un delito conjuntamente y sin más testigos, y ante la posibilidad de quedar impune, el juez propone a cada detenido, por separado, el que delaten al compañero a cambio de una condena de dos años solamente para el delator y veinte años para el delatado.

A su vez, cada detenido sabe que si no se delatan mutuamente, y al no haber testigos, les condenarían a cinco años por delitos menores, pero si ambos se delatan, el pacto con el juez no es aplicable y serían treinta años de condena para ambos.

La matriz de contingencias y «pagos» se esquematiza en el Cuadro 2.

Esta estructura sirve para múltiples planteamientos, desde estrategias comerciales a políticas de restricción social de bienes.

Lo sorprendente y paradójico es que la actitud «egoísta e insolidaria» es la más nefasta para todos, pero

CUADRO 1
Prisionero A

		NO DELATA		DELATA	
		5 años (A)	5 años (B)	2 años (A)	20 años (B)
Prisionero B	NO DELATA	5 años (A)	5 años (B)	2 años (A)	20 años (B)
	DELATA	20 años (A)	2 años (B)	30 años (A)	30 años (B)

una vez decididos colectivamente por la colaboración, la actitud egoísta a nivel personal todavía mejora la actitud solidaria, con lo cual, irremisiblemente, si todos hacen lo mismo, se «cae» en la peor alternativa, como demuestra la experiencia.

Aplicando a la prevención el anterior planteamiento se podría, fácilmente, establecer un ejemplo realista de matriz de contingencias y pagos en unidades de pérdidas y gastos hipotéticos (en este caso, la unidad de daño o pérdidas pueden ser gastos económicos o cualquier perjuicio, y no cambia la estructura del ejemplo para su comprensión).

Independientemente de que las cantidades y sus producciones estén o no ajustadas a una realidad concreta, es evidente que en muchos *juegos sociales*, entre los que se puede incluir la prevención, las actitudes solidarias y participativas son tanto fruto de la confianza mutua como de la inteligencia.

Como se puede comprobar, las conexiones entre la «teoría de los juegos» y la prevención pueden ser muchas, pero no se debe olvidar que todavía existen grandes limitaciones y diferencias, entre las cuales se pueden destacar:

1.º En prevención es difícil calcular el valor objetivo de los riesgos, si bien la Ingeniería de la fiabilidad puede tener interesantes aplicaciones en la prevención laboral en este desarrollo.

2.º Es difícil definir y medir la valoración subjetiva de los riesgos en términos operativos y, especialmente, sus diferencias con el valor objetivo o probabilístico real.

3.º Es difícil de establecer una unidad de pérdida, perjuicio y gastos cuando, además del factor económico, se englobe el sufrimiento, los esfuerzos y las disposiciones personales no económicas. Es un problema comparable al de «cuadrar» el *balance social* de la empresa.

4.º Los factores de «utilidad» frente a los riesgos son complejos de determinar y, a diferencia de una apuesta, a menudo las personas en el trabajo *no saben bien lo que se juegan*, y, por tanto, no es fácil encontrar el momento o la ocasión de «plantarse» frente a los riesgos.

A este respecto, en prevención es comprobable que muchos incidentes y accidentes leves «hostigan» y «alarman», pero no obligan lo suficiente para tomar una decisión reso-

CUADRO 2

Contingencias	Gastos y pérdidas previsibles totales
Si nadie asume la prevención	200 (100+100) (accidentes graves, costes indirectos, etc.)
Si empresa y trabajadores asumen la prevención	20 (10+10) (medios de protección, accidentes menores)
Si sólo una parte asume la prevención	40 (35+5) (accidentes, infrutilización de medios, extorsión mutua, etc.)

MATRIZ DE PAGOS (COSTES Y PERDIDAS)

(A) Empresa

		ASUME PREVENCIÓN		NO ASUME PREVENCIÓN	
		10 (A)	10 (B)	5 (A)	35 (B)
(B) Trabajadores	ASUME PREVENCIÓN	10 (A)	10 (B)	5 (A)	35 (B)
	NO ASUME PREVENCIÓN	35 (A)	5 (B)	100 (A)	100 (B)

lutiva en materia preventiva. A veces, las situaciones se presentan de tal modo que, tomadas de una en una y por sí mismas, no comprometen suficientemente a tomar una decisión tajante, pero los efectos acumulados del conjunto terminan por ser insostenibles: el accidente grave aparece o el deterioro se entreteje en la organización. Esta sería la aplicación a la prevención del llamado *efecto salamatattik*, que suele provocar más cambios de crisis que crisis de cambios.

II. «LA TEORÍA DE LA COMPENSACION DEL RIESGO PERCIBIDO» Y SUS LIMITES EN LA PREVENCIÓN LABORAL

Si el asumir la prevención es positivo y sintoma de un planteamiento colectivo propio de la inteligencia humana, ¿cómo es que la prevención es difícil de implantar?

Hay quien piensa que lo de «inteligencia humana» no sólo no es un pleonasma, sino que, como mera hipótesis, es a veces más que difícil de probar.

Wilde ha demostrado que en algunas actividades con ciertos riesgos, como la conducción de automóviles, «el riesgo percibido menos el esfuerzo preventivo es una constante y equivale al grado de riesgo tolerado».

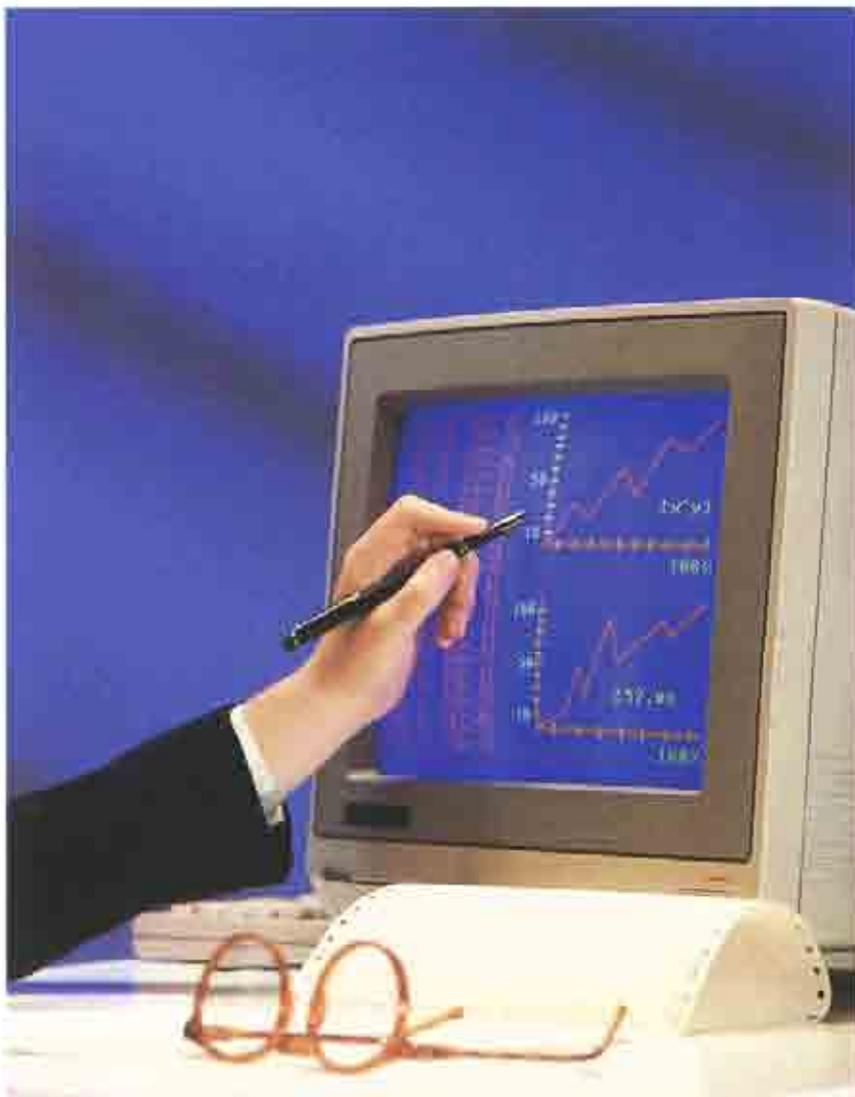
Esto significa que, posiblemente, cada persona acepta un cierto nivel de riesgo personal. Este riesgo, según se le ve aumentar, se le va compensando con medidas de prevención para mantenerlo más o menos constante, hasta el umbral de reconocerlo como una amenaza. Este riesgo percibido puede medirse por medios psicofisiológicos (respuestas galvánicas, electromiográficas, kineoculares, etc.).

La situación del riesgo real, por tanto, va a depender del umbral de temor respecto al riesgo percibido (o tolerancia al mismo) y del esfuerzo preventivo.

Una persona puede situarse fácilmente en un nivel de alto riesgo debido a que:

- Su nivel de tolerancia al riesgo sea muy alto.
- Su riesgo percibido sea muy bajo.
- Su motivación por la prevención sea muy escasa.

Este principio es más fácil de comprobar a nivel macroscópico, en este caso sociológico, en la medida en que pueden operar las leyes de los grandes números y de regresión



Los accidentes laborales no tienen el mismo tratamiento informativo y social que los de tráfico.

La teoría de la compensación del riesgo percibido establece que si, por ejemplo, el tener mejores carreteras y tecnología sólo se invierte en ir más deprisa, la accidentabilidad puede incluso aumentar. En este sentido, prevención debe significar invertir en seguridad y «calidad de vida» los beneficios del progreso.

a la medida. Se puede verificar, en cierta medida, que «la cantidad de accidentes que sufre cada colectivo depende de la cantidad de accidentes que está dispuesta a aceptar, y no tanto de la incidencia de otros factores intrínsecos a los riesgos».

También es comprobable que la tolerancia social varía según los diferentes riesgos: tráfico, laborales, ciudadanos, etc. Los accidentes laborales no tienen el mismo tratamiento informativo y social que los de tráfico.

¿Qué sucede entonces con los juegos preventivos de suma positiva y otras consideraciones, aparentemente, ventajosas? simplemente, los juegos, aun los de *suma positiva*, son juegos limitados, y sus superavit para que repercutan en la seguridad deben invertirse en prevención.

Si la ventaja de tener mejor tecnología y carreteras más seguras se

«invierte» solamente en ir más deprisa, la tasa de accidentabilidad puede mantenerse constante, e incluso aumentar, y no percibirse las repercusiones de las mejoras.

En este sentido, prevención debe significar invertir en seguridad y «calidad de vida» los beneficios del progreso.

III. LA MOTIVACION POR LA PREVENCIÓN Y LAS «VENTAJAS» DE LOS RIESGOS

¿Se puede estar motivado por los riesgos? ¿Es posible que los riesgos por sí mismos puedan suponer algún aliciente o incentivo importante para las personas?

Si nos atenemos a los hechos y a las conductas concretas, todo parece indicar que los riesgos pueden formar parte de las cosas apetecibles y buscadas por muchas personas en algunas ocasiones.

En psicología se asume que no existe la conducta inmotivada si damos al término motivación un significado más amplio que «la orientación consciente hacia un fin u objetivo», e incluimos como motivación «toda acción o propensión deliberada, consciente o inconsciente para alcanzar o tender hacia la satisfacción de unas necesidades».

En el espacio motivacional, por ejemplo, el «no querer hacer algo», como puede ser el no secundar unas pautas preventivas, puede interpretarse mejor como un «querer no hacer algo».

No se trata de un juego de palabras. Existe también una motivación o disposición hacia el rechazo, la inhibición, la comodidad del mínimo esfuerzo, la evitación de los conflictos, etc., que también forma parte importante del repertorio de las conductas «pasivas».

Las inhibiciones pueden ocultar una elevada motivación hacia el rechazo, que es preciso conocer o predecir, especialmente, cuando existen aspectos de seguridad por medio.

¿Cuáles pueden ser las razones o los motivadores que lleven a las personas a exponerse deliberadamente a unos riesgos?

En primer lugar, es posible que exista un «drive» o impulso de base evolutiva que haya hecho «adaptativa» y premiado —en términos de continuidad biológica— la conducta altruista de arriesgarse para la protección de la descendencia frente a los depredadores o los peligros naturales.



En ocasiones el trabajo es tan adversivo que un accidente leve (con baja temporal) es un incentivo inconsciente frente a situaciones muy deficientes.

En la «memoria evolutiva» de las personas quizá se encuentre una tendencia a la exposición a los riesgos como estrategia vital adaptada a la perpetuación de la descendencia. Esta sería una interpretación en la línea evolucionista del «gen egoista» y que paradójicamente explica consistentemente tanto las actitudes egoístas como las altruistas, especialmente las conductas donde los sujetos se sacrifican por salvar a otros.

Pero, dejando estos posibles motivadores profundos y establecidos en la estructura biológica de las espe-

En la medida en que no existe conducta inmotivada, y si nos atenemos a los hechos, habría que admitir que los riesgos forman parte de las cosas apetecibles y buscadas por algunas personas en algunas ocasiones.

cies, se trata de averiguar cuáles pueden ser los motivos más conscientes o semiconscientes de la exposición a los riesgos, y más específicamente a los laborales.

Se ha visto anteriormente que el «juego» de exponerse a los riesgos tiene unas reglas definidas bastante bien, y se partió del principio de que las personas «juegan a ganar», que en nuestro caso sería a no accidentarse. Pero existe un campo de estudio psicológico diferente al que nos ocupa, pero colindante con él, y es el relacionado con las posibles «ventajas secundarias», derivadas de sufrir un evento negativo, como una enfermedad o un accidente.

Esto es, las personas no sólo «juegan» con el riesgo, sino que se manejan con algunas de las consecuencias «positivas» de los accidentes o los daños ocurridos.

En muchas ocasiones, por ejemplo, el trabajo es tan adversivo que un accidente leve, en cuanto opción de retirada temporal de trabajo, puede «funcionar» como un motivador o incentivo inconsciente frente a algunas situaciones muy deficientes o insoportables.

El cuerpo se convierte en «coartada» legal y receptor psicossomático del conflicto.

Pero este campo de estudio ha sido ya tratado en muchos trabajos sobre «predisposición a los accidentes» o «vulnerabilidad personal» a los mismos, donde, junto a los análisis estadísticos y psicométricos, se han añadido a veces interpretaciones, básicamente psicoanalíticas, sobre las posibles tendencias autodestructivas, o los sentimientos de culpa, y otros estados internos negativos orientados o concomitantes con la concurrencia de los accidentes.

Es también el campo de la psicología dedicada al estudio de los «síndromes de renta» como actitudes, a veces inconscientes y somatizadas, que intensifican la gravedad de las secuelas a fin de obtener determinadas ventajas o reforzadores, después de sufrir una enfermedad o accidente, y que no siempre los beneficios buscados tienen que ser de tipo económico, pues los aspectos afectivos y emocionales suelen estar muy implicados en estos cuadros.

En este apartado se trata de averiguar cuáles pueden ser algunos de los motivadores conscientes a la exposición a los riesgos, incluso asumiendo que la información previa que dispone la persona le lleva a hacer una evaluación (subjetiva) de los riesgos bastante ajustada a las

Algunas personas vulneran las normas de seguridad como actitud indirecta de rechazo a las personas o instituciones que las sustentan. Las sanciones y castigos tratan de «enseñar» a respetar las normas, pero a veces sólo se «aprende» a evitar al castigador, reforzando incluso la conducta sancionable.

condiciones reales u objetivos de los mismos. Se pueden destacar:

1.º **Búsqueda de emociones singulares y la adición al estrés**

La exposición consciente a unos riesgos provoca uno de los niveles mayores de estrés (en cuanto disposición a reaccionar a las circunstancias del medio) que altera la percepción de la realidad y singulariza las vivencias.

El estrés amplifica, entre otras cosas, la percepción de las experiencias hasta hacerlas únicas y singulares.

A su vez, en cuanto que es conocida la existencia de una adición al estrés, ya que en los mecanismos bioquímicos de adaptación se generan sustancias neurotransmisoras (endorfinas, encefalinas, etc.) que producen efectos placenteros y de mitigación al dolor y ansiedad, es probable que el aprendizaje hacia el estrés (el «eustrés») se instrumentalice a través de la exposición a los riesgos y lleve a una especie de retroalimentación positiva, que a su vez cree una «adición al riesgo» inducido por el estrés y la dependencia al mismo.

Igualmente, la ausencia de accidentes (reforzamientos negativo) funciona como un refuerzo positivo hacia la exposición al riesgo.

2.º **Conocimiento de los propios límites: ponerse a prueba**

Muchas exposiciones «gratuitas» a los riesgos y peligros pueden tener

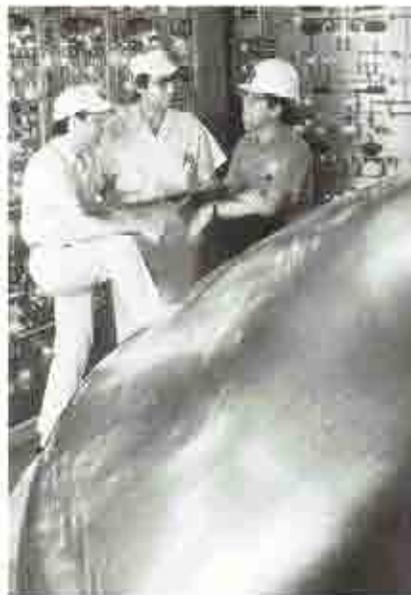
como base la necesidad de muchas personas de conocer(se) hasta qué punto son capaces de soportar determinadas emociones fuertemente estresantes (miedo, angustia, vértigo, etc.), como prueba de sus propias capacidades o limitaciones. Esta actitud de búsqueda y ensayo es básica en la infancia como reconocimiento de uno mismo en el mundo que se va descubriendo.

Cuando esta actitud persiste en la edad adulta, utilizando el riesgo como instrumento, es posible detectar signos de personalidad inmadura, si bien a veces hay que contar con una fuerte presión grupal de compañeros o amigos como medio para una cohesión e integración colectiva.

Esta falta de madurez y de referencias «yoicas», bien como individuo o bien como miembros de un grupo, lleva a «ritos de iniciación» con los riesgos, especialmente dentro de lo que se conoce como «las ideologías defensivas de los oficios». Y una forma de escenificación desdramatizada de estas pruebas son las conocidas bromas y las competiciones de arrojo frente a los riesgos en el trabajo.

3.º **Notoriedad y búsqueda de atención**

La exposición a grandes riesgos conlleva un cierto protagonismo y notoriedad, a veces no buscada, pero cuando esta actitud es preten-



Las medidas de seguridad deben ser indismontables e incluso indistinguibles del conjunto de instrucciones necesarias.

dida puede responder a unas secuelas narcisistas del temprano proceso que lleva desde la atención a la admiración, para que ésta se convierta en afecto. La búsqueda de reconocimiento, autoestima y afecto están en gran parte de todas las conductas, pero cuando se utiliza para ello el riesgo de forma exhibicionista e innecesaria, es más propio de personalidades fijadas o troqueladas emocionalmente con mecanismos afectivos infantiles e inmaduros.

En otras ocasiones, la propia empresa es la que «pone a prueba» el nivel de integración de las personas en la organización, relacionándolo con la buena disposición a realizar trabajos razonablemente rechazables, entre los que a menudo se encuentran los peligrosos.

4.º **El estatus del trabajo peligroso**

En todas las actividades existen trabajos y tareas que participan de cierto «malditismo» laboral, especialmente por su suciedad, penosidad, desagradabilidad, en general, y suelen estar asociadas con un nivel bajo de estatus social. Sin embargo, los trabajos peligrosos suelen tener un aceptable e incluso elevado reconocimiento social, de modo que se tiende a identificar trabajo de alto riesgo o peligroso con trabajo «importante», hasta el punto que en muchos casos lo más característico y significativo de dicho trabajo es el reconocimiento de su peligrosidad.

Esto ha llevado en algunos casos a que al ampliar la seguridad de ciertos trabajos —especialmente si están supervalorados socialmente y con una baja evaluación subjetiva de riesgo por los protagonistas— se pueda interpretar que lleva a reducirles su importancia y estatus y aparezcan resistencias y problemas de aplicabilidad.

5.º **Las normas y la autoridad**

Algunas personas vulneran las normas como una forma indirecta de rechazo o desafío a la autoridad, jerarquía o institución que las promueve o sustenta.

Con ciertas frustraciones no resueltas, que conllevan un deliberado negativismo, las normas pueden ser instrumentos de descarga con un nivel relativamente bajo de enfrentamiento y conflicto personal.

Es por ello importante diferenciar

Muchos planes de prevención en las empresas, antes de empezar por los análisis de los riesgos, deberían comenzar por el análisis de las resistencias a la prevención de los riesgos. En algunas empresas habría que empezar por la «terapia preventiva».

entre las normas en sí y las formas de hacerlas cumplir.

Es conocido que en muchas ocasiones las normas de seguridad son utilizadas por jefes conflictivos, o al menos «conflicteantes», y que no se caracterizan por su trayectoria profesional hacia la seguridad y la prevención, pero que, en ocasiones, imponen o intentan aplicarlas con un claro talante de reforzar su autoridad o evidenciar las dependencias jerárquicas.

Esta situación, muy común, infantiliza las relaciones, como el análisis transaccional puede demostrar, y no ayuda a madurar ni personal ni organizativamente.

De aquí que el papel de la sanción o el castigo se vea en ocasiones como única salida, no tanto ya para sostener la prevención, sino a la propia jerarquía, aun con sus escasos resultados.

Es comprobable que las sanciones y los castigos, en general, pueden modificar la conducta en el sentido de aceptación de la norma, pero también, y especialmente, evitan al castigador.

Las multas tratan de «enseñar» a cumplir las normas de circulación, pero también producen auténticos «expertos» en detección de la Policía y la Guardia Civil de Tráfico. El castigo muchas veces sólo enseña a evitar al castigador, dejando intacta o incluso reforzada la conducta castigada.

6.º Atajos y destajos preventivos

El trabajo rápido, pariente de «la chapuza», tiene un cierto predicamento por algunas ventajas a corto plazo que suele proporcionar. En este trabajo rápido, que normalmente es un mal compensador de la falta de planificación y de compromisos sobre plazos que se puedan cumplir, de lo primero que se suele prescindir es de lo que se considera más accesorio, y las medidas de seguridad suelen ser buenas candidatas a ser consideradas como accesorias, especialmente en el trabajo de baja calidad.

El carácter accesorio que puede darse a las medidas de seguridad

tiene dos connotaciones importantes: primera, que en ocasiones se considera que se pueden prescindir de ellas; segunda, que están definidas de modo que puedan ser separables de los procedimientos operativos del trabajo.

Un buen procedimiento de trabajo que pueda efectuarse con y sin medidas de seguridad es un mal procedimiento de trabajo.

Las medidas de seguridad deben ser indismontables e incluso indistinguibles de los procedimientos de trabajo. Es la única forma de integrar las medidas de seguridad y evitar que puedan ser consideradas ni operativa ni conceptualmente accesorias.

CONCLUSIONES

El complejo entramado técnico, psicológico y organizacional que supone la prevención laboral hace necesario conocer sus relaciones, tanto las sinérgicas como las antagónicas, de modo que se puedan explicar, predecir y corregir las conductas antipreventivas inasumibles en una empresa actual.

En especial, la psicología y la psicología social tiene un importante papel en descubrir, no tanto las razones convincentes por las que asumir la prevención como disolver las resistencias y los rechazos hacia la misma, quizá inducidos por desconocimientos y frustraciones producidas en otros ámbitos.

Es así, pero en prevención a estas alturas todavía hay que luchar por lo evidente.

Muchos planes de prevención en las empresas, antes de comenzar por los análisis de riesgos, deberían empezar por el análisis de las resistencias a la prevención de los riesgos.

En algunas empresas lo primero debería ser una «terapia preventiva».

La Ingeniería de la fiabilidad y la «teoría de la decisión», incluyendo «la teoría de los juegos», junto con leyes del condicionamiento, la motivación y el aprendizaje, pueden posibilitar una pedagogía preventiva moderna.

En este artículo se ha pretendido presentar algunos de los posibles campos de la psicología que pudieran tener importancia para la prevención.

Otros aspectos no abordados de la psicología social y la dinámica grupal deben incluirse para completar una visión y diseño integral de la labor preventiva. ■



Una visión más completa de las actitudes preventivas debería incluir el tratamiento psicopsicológico, considerando fenómenos tan importantes como las ideologías defensivas de los oficios.