

TEORÍA DEL APRENDIZAJE SOCIAL

DE
ALBERT BANDURA

RESUMEN
DE
Dr. Julio Obst Camerini

Centro Argentino de Terapia Cognitiva y Racional Emotiva Conductual

www.catrec.org + www.e-catreg.org

TEORÍA DEL APRENDIZAJE SOCIAL

Albert Bandura
(1977)

INTRODUCCIÓN:

“La teoría del aprendizaje social resalta los roles prominentes desempeñados en el funcionamiento psicológico por los procesos vicarios, simbólicos y de autorregulación. Los cambios en las perspectivas teóricas sumaron nuevos paradigmas a los métodos normales de investigación.

El reconocimiento de que pensamiento, sentimiento y conducta humanos pueden ser notablemente influidos por la observación, tanto como por la experiencia directa, impulsó el desarrollo de los paradigmas de la observación para estudiar el poder de la experiencia mediada socialmente.

La extraordinaria capacidad de los humanos para usar símbolos los capacita para representar acontecimientos, para analizar su experiencia consciente, para comunicarse con otros a cualquier distancia en tiempo y en espacio, a planificar, a crear, a imaginar y a dedicarse a actividades con vistas al futuro.

Un renovado interés en el funcionamiento simbólico expandió el rango de técnicas para analizar el pensamiento y las formas en que el pensamiento regula la acción.

El tercer elemento característico de la teoría del aprendizaje social es el rol central que le asigna a los procesos de autorregulación.

Las personas, no sólo reaccionan a las influencias externas; ellas eligen, organizan y transforman los estímulos que les llegan. A través de inducciones y consecuencias auto-generadas pueden ejercer cierta influencia sobre su propia conducta. Por lo tanto, una acción incluye entre sus determinantes las influencias producidas por el mismo sujeto.

El reconocimiento de la capacidad de las personas de dirigirse a sí mismas proporcionó impulso a los paradigmas de autorregulación de la investigación en los que los mismos individuos sirven como principales agentes de su propio cambio.

La teoría del aprendizaje social aborda la explicación de la conducta humana en términos de una acción recíproca continua entre determinantes cognitivos, conductuales y ambientales. Tanto la oportunidad de la gente para influir en su destino, como los límites de su auto-dirección se encuentran dentro del proceso de determinismo recíproco. Por lo tanto, esta concepción del funcionamiento humano, ni ubica a la gente en el rol de pobres objetos controlados por las fuerzas del entorno, ni en el de libres agentes capaces de ser

cualquier cosa que elijan ser. Ambos, personas y entorno, son determinantes recíprocos, cada uno del otro.”

(Bandura, 1977, Preface, p. vii).

-----000000000000-----

NOTA:

El presente es un resumen del libro “**Social Learning Theory**” de **Albert Bandura**, publicado en **1977** por Prentice Hall (Englewood Cliffs, New Jersey, USA).

Este texto está destinado al entrenamiento de profesionales en el C.A.T.R.E.C. - (Centro Argentino de Terapia Racional Emotiva Conductual)

Una gran parte de este resumen contiene reproducciones casi textuales, traducidas al castellano, de frases del texto original seleccionadas.

El término inglés “*modeling*” se ha traducido a veces como: “*modelado*”, como “*modelando*” y como “*modelar*”. En este texto entendemos como:

Modelo: Alguien cuya conducta se imita o se puede imitar.

Modelar: Actuar como modelo, servir de modelo (a veces traducido por: *demostrar*).

Modelado: Acción de actuar como modelo y, a veces: La forma de aprendizaje consistente en imitar las conductas de otros.

Julio O. Camerini
Diciembre 1999

ORÍGENES DE LA CONDUCTA

Con excepción de los reflejos elementales, la gente no tiene repertorios de conducta innatos. Los nuevos patrones de conducta pueden ser adquiridos por experiencia directa o por observación. Aunque aún existen partidarios extremos de lo hereditario y el entorno, es actualmente ampliamente reconocido que las influencias de la experiencia y las fisiológicas interactúan en sutiles formas para determinar la conducta y, por lo tanto, no son fácilmente separables.

La manera más rudimentaria de aprendizaje, basada en la experiencia directa, surge de los efectos positivos y negativos que producen las acciones. A través de este refuerzo diferencial las formas exitosas de comportamiento son finalmente seleccionadas y las ineficaces son descartadas..

Sin embargo, la capacidad cognitiva de los seres humanos los habilita para aprovechar más ampliamente las experiencias que los organismos no pensantes.

Las consecuencias de las conductas pueden cumplir varias funciones:

- 1) Brindar información.
- 2) Servir como motivadores, a través de su valor como incentivo.
- 3) Tener capacidad de fortalecer las respuestas.

Una comprensión completa del aprendizaje por las consecuencias de las respuestas requiere una consideración de estas funciones.

FUNCIÓN INFORMATIVA.

La información sirve como guía para futuras acciones.

Contrariamente al punto de vista mecanicista, los resultados cambian la conducta en los humanos principalmente a través de la influencia interviniente del pensamiento.

Por ejemplo, las consecuencias no producen gran cambio cuando no se conoce qué es lo reforzado y, aún las conductas reforzadas positivamente, no se establecerán si el individuo cree, basándose en otras informaciones, que no serán premiadas en ocasiones futuras.

FUNCIÓN MOTIVADORA.

Las experiencias pasadas crean expectativas de que ciertas acciones traerán beneficios valorados, que otras acciones no tendrán consecuencias y que otras evitarán futuros inconvenientes. Representándose simbólicamente consecuencias previsibles, las personas pueden transformar consecuencias futuras en actuales motivadoras de la conducta.

La capacidad de traer consecuencias remotas para incidir en el comportamiento actual, mediante el pensamiento anticipatorio, estimula la conducta previsora.

FUNCIÓN REFORZADORA.

Inicialmente, la explicación del refuerzo suponía que las consecuencias aumentaban las conductas automáticamente, sin participación de la conciencia. Este tema ha sido refutado por los resultados de algunas investigaciones. Algunos investigadores encontraron que la conducta no está muy influida por sus consecuencias si no se tiene conciencia de qué es lo que se está reforzando.

Aún cuando métodos perfeccionados lograran comprobar que las respuestas elementales pueden aprenderse sin conciencia de qué es lo que se está reforzando, eso no implicaría que una conducta compleja pueda adquirirse de la misma manera.

Un importante monto de evidencias permite avalar el punto de vista de que el refuerzo sirve principalmente como una operación informativa y motivadora, y no que sea un fortalecedor mecánico de la respuesta. El concepto de “fortalecimiento de la respuesta” es, a lo sumo, una metáfora. Después de que las respuestas han sido adquiridas, la probabilidad de que sean empleadas en una determinada situación, puede ser fácilmente alterada modificando los resultados que producen, pero no pueden ser fortalecidas más en nada.

Resulta, pues, más adecuado hablar de *regulación*, en vez de *fortalecimiento*, de una conducta por sus consecuencias y, en este texto se usa el concepto de *refuerzo* en ese primer sentido.

El refuerzo proporciona un medio eficaz de regulación de las conductas que ya han sido aprendidas, pero es una forma relativamente poco eficiente para crearlas. Debe advertirse que es muy poco probable que, en condiciones normales, una persona aprenda conductas que nunca vio actuada por otros.

APRENDIZAJE POR “MODELADO”.

La mayor parte de la conducta humana es aprendida por imitación a través de la observación. Debido a que las personas pueden aprender qué hacer, al menos de una forma aproximada, a través de los ejemplos, antes de poner en acción una conducta, se ahorra innecesarios errores.

De acuerdo a la teoría del aprendizaje social, las influencias de lo realizado por un “modelo” produce un aprendizaje a través de función informativa. Durante la demostración, los observadores adquieren principalmente representaciones simbólicas de las acciones demostradas que les sirven de guías para una realización adecuada.

PROCESO DE APRENDIZAJE POR OBSERVACIÓN.

Dentro de este concepto, el aprendizaje por observación está regido por cuatro componentes: (1) el proceso de atención, (2) el proceso de retención, (3) el proceso de reproducción motriz y (4) el proceso de motivación.

(1) PROCESO DE ATENCIÓN.

El proceso de atención determina qué es lo que se observa, selectivamente, dentro de la amplia variedad de influencias de los modelos a que uno está expuesto y qué es lo que se extrae de esas demostraciones.

Numerosos factores, relacionados con las características del observador, las actividades modeladas y la organización estructural de las interacciones humanas, regulan la cantidad y la clase de experiencias observadas. Esto está influido por quienes son las personas con que habitualmente se comparten actividades, la funcionalidad de las conductas mostradas, la atracción y el prestigio de los modelos y otras consideraciones.

Resulta interesante resaltar la gran influencia de los modelos de la televisión, por su gran poder de captar la atención, y porque han expandido mucho más allá del ámbito familiar y social los modelos disponibles.

(2) PROCESO DE RETENCIÓN.

La gente no puede ser influida por la observación de conductas modeladas si no puede recordarlas.

Por medio de los símbolos las experiencias transitorias pueden ser retenidas en la memoria permanente. Lo que capacita a los humanos a aprender gran parte de sus conductas es su avanzada capacidad de simbolización.

El aprendizaje por observación se basa principalmente en dos sistemas de representación: el *imaginario* y el *verbal*.

Algunas conductas son retenidas en forma de imágenes. Las imágenes visuales desempeñan un rol muy importante en el aprendizaje por observación en los primeros años de vida, cuando se carece de habilidades verbales, y también en el aprendizaje de pautas de conducta que no son fácilmente codificables verbalmente.

El segundo sistema de representación, que probablemente es el responsable de la velocidad del aprendizaje por observación y retención en los seres humanos consiste en la codificación verbal de los acontecimientos demostrados. La mayoría de los procesos que regulan la conducta son principalmente verbales y no visuales.

Después de que las actividades observadas han sido transformadas en imágenes y en símbolos verbales fáciles de utilizar, esos códigos de la memoria sirven como guía para la actuación.

Además de la codificación simbólica, el *ensayo* sirve como una ayuda importante para la memoria. Si la gente ensaya o “revisa” mentalmente, o actúa en realidad, las pautas observadas de conducta, es menos probable que las olvide que si nunca piensa en ellas ni las practica. El ensayo o repaso mental, en que la persona se visualiza a sí misma realizando la conducta apropiada, aumenta la habilidad y la retención. El máximo nivel de aprendizaje por observación se alcanza organizando y ensayando simbólicamente la conducta observada y, luego, actuándola abiertamente.

(3) PROCESO DE REPRODUCCIÓN MOTRIZ

Este proceso consiste en transformar las representaciones simbólicas en las acciones apropiadas.

La reproducción de una conducta se logra organizando la propia respuesta, espacial y temporalmente, de acuerdo a las pautas modeladas.

Para su análisis, el desempeño de una conducta puede dividirse en: (a) la organización cognitiva de las respuestas, (b) su inicio, (c) su “monitoreo” y (d) su ajuste, de acuerdo al “*feedback*” informativo.

Los objetivos correctos de desempeño, habitualmente se logran a través de sucesivos ajustes, ya es difícil que las ideas se transformen en acciones correctas sin errores en el primer intento.

La cantidad de lo aprendido por observación que podrá ser puesto en práctica, depende, en parte, de la disponibilidad de las habilidades que lo componen. Cuando hay deficiencias, primero deben desarrollarse, mediante la imitación y la práctica, las habilidades básicas componentes necesarias para el desarrollo de las conductas más complejas.

(4) PROCESO DE MOTIVACIÓN.

La teoría del aprendizaje social diferencia entre la adquisición y la actuación, porque la gente no actúa todo lo que aprende.

Las consecuencias observadas en el modelo, así como los resultados de la conducta, influyen en la adopción o no de la misma. El valor de incentivo de los resultados o consecuencias previsibles influirán en la ejecución (o no) de la conducta aprendida.

EN RESUMEN:

En cada caso en que un observador no reproduzca la conducta de un modelo, puede deberse a alguna(s) de las siguientes causas:

- (a) No haber observado las actividades relevantes.
- (b) No haber codificado adecuadamente los acontecimientos para su representación en la memoria.
- (c) No haber retenido lo aprendido.
- (d) Carecer de alguna habilidad física necesaria para la realización.
- (e) No experimentar la suficiente incentivación.

ANÁLISIS EVOLUTIVO DEL MODELADO

Debido a que el aprendizaje por observación supone varias sub-funciones que se desarrollan con la maduración y la experiencia, resulta dependiente del desarrollo previo.

Es importante distinguir entre la reproducción inmediata de lo observado y la reproducción diferida en el tiempo. En los primeros años del niño, la habilidad de reproducción está limitada a la inmediata. A medida que se desarrolla la habilidad para simbolizar las experiencias y trasladarlas a modalidades motrices, aumenta su capacidad para la imitación diferida de patrones complejos de conducta.

Aunque las acciones que requieren funcionamiento cognitivo aumentan en general con la edad, las relaciones no son siempre ordenadas. Algunas discrepancias surgen porque también cambian, a medida que los niños crecen, muchas otras cosas, distintas a la competencia cognitiva. Se puede entender mejor la forma en que afectan los factores del desarrollo a la capacidad de aprendizaje por observación, midiendo el grado en que se han desarrollado cada una de las funciones componentes.

De acuerdo a Piaget, en el estadio sensorio-motriz los niños no son capaces de imitar conductas que no hayan realizado previamente espontáneamente (porque las conductas no pueden ser asimiladas si no corresponden a esquemas ya existentes). Estas observaciones de Piaget no fueron confirmadas por otros estudios (Kaye, 1971): Los niños pueden adquirir nuevas habilidades mediante la observación y transferirlas a distintas situaciones. Los niños imitan acciones modeladas, dentro de sus capacidades, aunque no las hayan realizado antes (Valentine, 1930).

Los resultados de las experiencias de los cuales se infieren las capacidades de imitación dependen notoriamente de quiénes son los modelos y de cómo lo hacen. Por ejemplo, los niños imitan más a sus madres que a otras personas y, cuando no responden ante las primeras demostraciones, en cambio pueden hacerlo luego de una mayor repetición de las conductas exhibidas.

Los niños imitan correctamente cuando tienen incentivos para hacerlo, pero sus imitaciones se deterioran rápidamente si a los otros no les interesa cómo se comportan. (Lovaas, 1967). Debido a que la mayoría de los estudios con niños constan de un proceso de influencia en ambos sentidos, los desempeños imitativos reflejan, no sólo la capacidad del niño, sino también las reacciones de los modelos que participan.

Diferentemente a lo sostenido en la teoría de Piaget, en la teoría del aprendizaje social, señalamos que el aprendizaje:

- (1) No se limita a lo *moderadamente* no familiar.
- (2) No es la única fuente de información el auto-descubrimiento, a través de la manipulación conductual. La información puede ser tomada tanto de las consecuencias de la propia conducta como de la observación de los ejemplos demostrados.

De acuerdo a la perspectiva que presentamos, las deficiencias en las conductas imitativas, que habitualmente son atribuidas por Piaget a esquemas insuficientemente diferenciados, también pueden ser causadas por una inadecuada atención, por inapropiada

retención, por dificultades motrices para la ejecución de los patrones aprendidos o por insuficiente incentivación.

La mayoría de la conducta modelada es adquirida y retenida por medio de símbolos verbales. Si Piaget hubiera extendido sus estudios sobre la imitación a posteriores edades del desarrollo, las representaciones verbales habrían aparecido sin duda como un importante medidor funcional en la imitación diferida.

Una teoría abarcativa del aprendizaje por imitación debe explicar, no sólo cómo es adquirida por observación una conducta pautada, sino también cuán frecuentemente y cuándo esa conducta será realizada, hacia qué personas es expresada y en qué situación social será más probablemente exhibida.

En vista de la abundante evidencia de que las actuaciones por imitación son principalmente reguladas por sus consecuencias, debe incluirse la influencia de los determinantes reforzadores en los esquemas explicativos, cualquiera sea su orientación.

ROL DEL REFUERZO

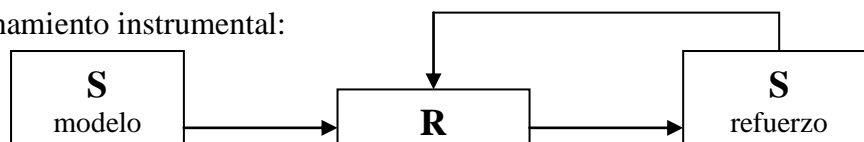
El aprendizaje por observación ocurre mediante procesos simbólicos durante la demostración, antes de que se haya realizado ningún comportamiento y no requiere necesariamente un reforzador externo.

Tampoco, simplemente asistir a una demostración es suficiente para producir un aprendizaje. El refuerzo juega un papel, pero principalmente como una influencia *antecedente*, en vez de consecuente. La anticipación o expectativas de las consecuencias es uno de los factores que determinan qué se va a advertir y retener.

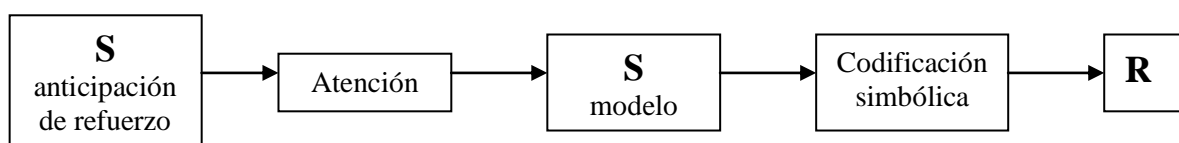
Además, el refuerzo es considerado un facilitador y no una condición necesaria, porque hay otros factores, además de las consecuencias, que pueden influir en la elección de aquello a lo que las personas atienden.

Tanto la teoría del condicionamiento instrumental como la del aprendizaje social aceptan que las consecuencias de las acciones influyen fuertemente en que las personas decidasn actuar o no lo aprendido, pero la del aprendizaje social abarca un repertorio mayor de influencias reforzadoras, incluyendo las consecuencias *externas*, las *vicarias* y las *auto-generadas*.

Condicionamiento instrumental:



Aprendizaje social:



TRANSMISIÓN DE LA INFORMACIÓN

La información de la respuesta puede ser transmitida por medio de: (a) la demostración física o conductual, (b) la representación gráfica y (c) la descripción verbal.

A medida que las habilidades lingüísticas se desarrollan el modelado verbal va sustituyendo al conductual.

Se ha comprobado la creciente influencia de los medios visuales. Tanto niños como adultos adquieren actitudes, respuestas emocionales y respuestas conductuales a través del modelado filmado o televisado. Los padres y maestros cada vez pueden ocupar un rol menos prominente en el aprendizaje social.

La gran trascendencia del modelado simbólico radica en su tremendo poder multiplicador.

ALCANCE DE LA INFLUENCIA DEL MODELADO

Aunque muchas conductas modeladas son prescritas socialmente y, otras, son altamente funcionales, también las influencias del modelado pueden crear conductas innovadoras.

A través del modelado abstracto los observadores deducen los principios subyacentes a actuaciones específicas para generar una conducta que va más allá de lo que han visto u oído.

MODELADO ABSTRACTO.

En el modelado abstracto la gente observa a los otros actuar diversas respuestas encarnando una determinada regla o principio. Los observadores extraen los atributos comunes de los ejemplos a diversas respuestas y formulan reglas para generar conductas con similar característica.

Cuando sólo las respuestas que encarnan la regla producen resultados positivos para el modelo, los ejemplos positivos pueden ser deducidos más fácilmente por el observador.

Una socialización exitosa requiere la sustitución gradual de las demandas y sanciones externas por controles internos y simbólicos. Luego de que las normas de conducta han sido establecidas, las consecuencias de la auto-evaluación sirven para desalentar los actos transgresores.

Las normas adquiridas por modelado están afectadas por las inconsistencias en la conducta de un mismo modelo a través del tiempo y por las discrepancias entre lo que los modelos predicen y lo que practican.

Debido a que casi toda conducta puede ser justificada moralmente, los mismos principios morales pueden apoyar distintas acciones y las mismas acciones pueden ser defendidas basándose en distintos principios morales.

MODELADO CREATIVO.

Habitualmente, los observadores combinan aspectos de varios modelos en nuevas amalgamas que son distintas a las fuentes originales.

Las personas que están expuestas modelos de diferentes pensamientos, son más innovadoras que las que están expuestas a modelos que se comportan de una manera estereotipada.

OTROS EFECTOS:

Las influencias de los modelos pueden fortalecer o debilitar las inhibiciones que los observadores tienen en relación con comportamientos aprendidos anteriormente.

Ver a los modelos castigados tiende a inhibir una conducta similar en otros. La exposición de los modelos realizando actividades temidas, sin resultados dañinos, debilita la conducta defensivas, reduce los miedos y crea cambios en las actitudes. También, ver a otros enrolándose en actividades temibles o prohibidas, sin consecuencias adversas, puede reducir la inhibición en los observadores.

Observar expresiones emocionales produce excitación emotiva que tiende a aumentar la responsividad.

La totalidad de evidencias, por lo tanto, revela que las influencias del modelado pueden servir como instructores, inhibidores, desinhibidores, reguladores de los estímulos y estimuladores de las emociones.

DIFUSIÓN DE LA INNOVACIÓN:

El modelado también desempeña un rol importante en la difusión de nuevas ideas y prácticas sociales dentro de una sociedad y de una a otra sociedad.

La teoría del aprendizaje social diferencia dos procesos en la difusión social de la innovación: la adquisición y la adopción en la práctica (similar a la diferencia entre aprendizaje y actuación).

-----oooooooooooooooo-----

DETERMINANTES ANTECEDENTES

Para poder funcionar eficazmente, la gente necesita poder anticipar, con cierta precisión las posibles y las más probables consecuencias de diferentes acontecimientos, conductas y cursos de acción y orientar sus conductas de acuerdo con ellas.

Una vez que la gente ha podido determinar las relaciones entre las situaciones, las acciones y los resultados, puede reglar su conducta de acuerdo a los acontecimientos predictivos antecedentes.

Los seres humanos no se limitan a responder a estímulos, también los interpretan. Los estímulos no influyen en la forma de las conductas por estar atados automáticamente a respuestas por su contigüidad, sino por su función predictiva. Para la teoría del aprendizaje social, las experiencias contingentes crean expectativas en vez de conexiones estímulo-respuesta.

DETERMINANTES DE LA RESPONSABILIDAD PSICOLÓGICA Y EMOTIVA:

Los seres humanos pueden desarrollar respuestas anticipatorias frente a señales estímulo en base a lo que se les dijo, sin experimentar en realidad la posibilidad de que ese estímulo preceda a ciertos resultados. Aún cuando lo aprendido surja de encuentros directos con su entorno, la gente no extrae siempre la información probabilística correcta de su experiencia. Es más, un conocimiento acertado de que ciertos acontecimientos ocurren contingentemente, puede producir respuestas anticipatorias distintas, según sean los pensamientos que lo acompañan.

ANSIEDAD Y COMPORTAMIENTO DEFENSIVO.

La principal función de la mayoría de las conductas anticipatorias es procurar protección ante potenciales peligros.

Las investigaciones sobre la respuesta autónoma (ansiedad) y la conducta defensiva muestran que, aunque están en parte relacionadas (o son “co-efectos”), no tienen vinculación causal.

Las experiencias aversivas, tanto de tipo personal como vicario, crean expectativas de daño que pueden activar tanto el miedo como la conducta defensiva, pero, cuando las personas se acostumbran a conductas defensivas (o de “auto-protección”), las actúan ante situaciones potencialmente amenazadoras sin necesidad de sentir miedo.

Las situaciones amenazadoras aprendidas activan la conducta defensiva a causa de sus características predictivas y no por su calidad aversiva. (Señalan la probabilidad de resultados dolorosos, a menos que se tomen las medidas de protección).

Una vez establecida la conducta defensiva es difícil de eliminar, aún cuando el peligro ya no exista. Esto sucede porque la evitación permanente impide que el organismo aprenda que las circunstancias reales han cambiado. De hecho, el que los peligros anticipados no sucedan refuerza la convicción de que las maniobras defensivas los evitaron.

Algunas expectativas alejadas de la realidad pueden modificarse con la información, pero, generalmente, las posibilidades temidas tienen alguna base real (por ej.: los aviones a veces caen, algunos animales a veces muerden, etc.). Estas personas necesitan experiencias desconfirmatorias fuertes, que no pueden proveerse con simples garantías verbales.

DESARROLLO DE DESENCADENANTES DE AGRESIÓN:

Los desencadenantes de agresión son más eficaces cuando aparecen simultáneamente con otros inductores de agresión, como la ira, el modelado (ejemplo) de conductas agresivas y justificaciones desinhibidoras de una conducta violenta.

Cuando la agresión es premiada en ciertos contextos, pero no en otros, el nivel de la respuesta agresiva puede ser alterado modificando los acontecimientos contextuales que anuncian los posibles resultados.

APRENDIZAJE SIMBÓLICO DE LA EXPECTATIVA.

Es frecuente que la gente reaccione emotivamente hacia cierta clase de cosas y personas sin haber tenido contacto personal con ellas. Estas tendencias se desarrollan frecuentemente a través de procesos cognitivos donde los símbolos positivos y negativos de primeras experiencias sirven de base a los futuros aprendizajes.

Las palabras que estimulan la emoción, funcionan frecuentemente como vehículos para el aprendizaje de expectativas. Las palabras que hacen surgir sentimientos de terror y repugnancia pueden crear nuevos miedos y odios. Contrariamente, palabras que despiertan reacciones positivas, pueden ser usadas para darle una agradable valoración a acontecimientos asociados.

La sexualidad desviada muchas veces se desarrolla mediante una asociación con la masturbación. Las fantasías desviadas adquieren significado erótico mediante una reiterada asociación con las experiencias placenteras de la masturbación.

APRENDIZAJE VICARIO DE LA EXPECTATIVA.

Muchos temores no surgen de experiencias personales de daño, sino de observar a otros ser heridos o, simplemente, reaccionar con miedo a ciertos objetos. Igualmente, las evaluaciones del lugar, personas o cosas, frecuentemente se originan en la observación de las actitudes demostradas por los modelos.

Las exteriorizaciones de emoción vehiculizadas mediante las de señales vocales, faciales o posturales de un modelo son estimuladoras de emociones en los observadores.

Una vez que se ha desarrollado la capacidad de excitación vicaria, pueden establecerse respuestas emotivas hacia correlatos del entorno, observando las experiencias emotivas de otros.

Tanto las conductas defensivas como las excitaciones emotivas pueden ser creadas por correlaciones de eventos mediadas en forma vicaria. De acuerdo a la teoría del aprendizaje social, la emoción demostrada genera la excitación vicaria a través de un proceso de auto-excitación en que las consecuencias observadas se imaginan como ocurriéndole a uno mismo en situación similar.

A veces, también, ante emociones demasiado fuertes, los observadores pueden atenuar el impacto emotivo mediante su pensamiento y su atención (desviarla).

FUNCIONES COGNITIVAS EN EL APRENDIZAJE DE LA EXPECTATIVA.

Al principio, se suponía que el condicionamiento se producía automáticamente cuando dos acontecimientos sucedían coincidentemente en el tiempo. Un examen más profundo reveló que, de hecho el condicionamiento está mediado cognitivamente. La gente aprende muy poco, o nada, de las experiencias simultáneas reiteradas a menos que perciban que están relacionadas. En cambio si una persona cree que un acontecimiento implica la aparición de otro puede responder a dicha expectativa aunque ésta no haya sucedido.

FUNCIONES DE AUTO-EXCITACIÓN

La capacidad de responder con excitación emotiva, no se limita a los estímulos externos. Las reacciones emotivas pueden estimularse cognitivamente.

Las denominadas *respuestas condicionadas*, en la teoría del aprendizaje social se considera que son ampliamente auto-activadas sobre la base de expectativas aprendidas, en vez de ser evocadas automáticamente. El factor crítico, entonces, no es que los eventos sucedan al mismo tiempo, sino que la gente aprenda a verlos como estímulos predictivos y convoquen las reacciones anticipatorias apropiadas.

En consecuencia, las respuestas emocionales ante eventos originalmente neutros, pueden ser desarrolladas sobre una base cognitiva sin necesidad de experiencias físicas dolorosas.

Además, la gente puede estar consciente de los acontecimientos sin necesidad de actuar de acuerdo a ese conocimiento.

Las respuestas de temor desarrolladas basándose en experiencias dolorosas reales, son más difíciles de ser modificadas por medios cognitivos.

Las cosas que las personas temen excesivamente en la vida cotidiana, son habitualmente inofensivas, pero, a veces, pueden llegar a ser seriamente peligrosas, aunque se insista en asegurar lo contrario. Por ese motivo, los miedos intensos difícilmente puedan

eliminarse solamente con información tranquilizadora, sino que deberán ser extinguidos mediante reiteradas experiencias que demuestren lo contrario.

Resulta evidente, basándose en lo discutido, que el aprendizaje de la expectativa es mucho más complejo de lo que suele creerse. Las respuestas emocionales pueden estar bajo el control de intrincadas combinaciones de estímulos externos e internos que pueden ser tanto estrechamente relacionados con, como alejados temporalmente de las experiencias físicas. ., Aumentando la complejidad del proceso de aprendizaje, los estímulos predictivos pueden adquirir poder evocativo sobre una base vicaria o por asociación con una excitación producida por el pensamiento. Una vez que el estímulo se ha hecho evocativo, esa función se transfiere a otras clases de estímulos que son similares físicamente, a claves relacionadas semánticamente e, inclusive, a estímulos muy diferentes que resultan estar asociados en las experiencias pasadas de la gente.

MECANISMOS INNATOS DE APRENDIZAJE.

Es verdad que existen diferencias en cuanto a la facilidad con que pueden ser aprendidas distintas respuestas y contingencias ambientales. Algunas de esas variaciones se deben a las limitaciones de las estructuras sensorio motriz y cortical con que están equipadas desde su nacimiento los organismos. No pueden ser influidos por información sensorial para la cual no posean los receptores apropiados, ni pueden aprender repertorios conductuales que excedan sus capacidades físicas. Es más, el sistema nervioso con que están equipados los organismos limitan la cantidad de procesamiento central de la información y organización central de la conducta que pueden alcanzar.

Sobre estas bases se ha pensado en que los animales tienen mecanismos asociativos específicos para determinados eventos, en vez de un mecanismo general de aprendizaje. Esto no implica que el aprendizaje de los seres humanos sean también gobernado por mecanismos específicos para determinados eventos. Debido a la avanzada capacidad humana de simbolizar las experiencias y a la reducida programación innata, los humanos son capaces de aprender una extraordinaria variedad de conductas.

Diferencias en la facilidad del aprendizaje no reflejan necesariamente aptitudes innatas. Algunas conductas situacionales son aprendidas más rápidamente porque los acontecimientos varían entre sí en tiempo y espacio de una manera que hace más fácil el reconocimiento de las relaciones causales.

En cuanto a las causas de la preponderancia de ciertas fobias en los seres humanos, éstas están más fundadas en las características de los acontecimientos que en las experiencias de sus ancestros.

APRENDIZAJE DISFUNCIONAL DE LA EXPECTATIVA.

Aunque el aprendizaje de la contingencia tiene gran valor adaptativo, también puede producir angustias innecesarias y conductas defensivas auto-limitantes. Este tipo de disfunciones pueden surgir de distintas formas.

ASOCIACIÓN POR COINCIDENCIA.

Debido a la atención selectiva o a la particularidad de los eventos, a veces correlaciones fortuitas pueden asumir un valor predictivo para una persona.

GENERALIZACIÓN INAPROPIADA.

A veces los comportamientos defensivos irracionales surgen de una inapropiada generalización de eventos asociados con una experiencia no deseada a eventos inocuos que son similares, ya sea físicamente o semánticamente. A veces, los eventos pueden adquirir un potencial aversivo a través de una generalización basada en una semejanza semántica.

APRENDIZAJE CORRECTIVO.

Sobre la base de las conversaciones utilizadas en las entrevistas para eliminar las conductas defensivas ha resultado aparente que las mismas no resultan ser formas muy eficaces para modificar la conducta humana. Para lograr el cambio, la gente necesita experiencias de aprendizaje correctivas.

Actualmente, por un lado, las explicaciones de los procesos de cambio se han vuelto más cognitivas y, por otro lado, los que están demostrando más poder para lograr cambios psicológicos, son los tratamientos basados en las actuaciones.

Las aparentes divergencias entre la teoría y la práctica se disuelve reconociendo que el cambio está mediado por el proceso cognitivo, pero que los acontecimientos cognitivos son inducidos y modificados más fácilmente por experiencias de dominio que surgen de un desempeño exitoso.

Expectativa de resultado se define como la convicción de una persona de que una determinada conducta obtendrá ciertos resultados.

Expectativa de eficacia se define como la convicción de una persona de que es capaz de ejecutar exitosamente la conducta requerida para obtener los resultados.

La “*auto-eficacia*” percibida (expectativa de la propia eficacia), no sólo reduce los miedos anticipatorios y las inhibiciones, sino que, por las expectativas de éxito, influye en los esfuerzos que se invertirán en el afrontamiento, luego de iniciados.

Las expectativas de la propia eficacia están basadas en ciertas fuentes de información:

- Los desempeños cumplidos.
- Las experiencias vicarias.
- La persuasión verbal.
- El nivel de excitación emotiva.

Los tratamientos basados en el cumplimiento de desempeños generan más elevadas y fuertes expectativas de eficacia que los basados sólo en las experiencias vicarias. Cuanto mayor es la expectativa de eficacia, mayor es la posibilidad de que las tareas temidas puedan ser realizadas con éxito.

DETERMINANTES ANTECEDENTES DE LA ACCIÓN.

Frecuentemente, una misma conducta tiene distintos resultados según, entre otros factores, el momento, el lugar y la persona hacia la cual está dirigida.

La gente frecuentemente se comporta adecuadamente sin una experiencia personal o una explicación sobre las probables consecuencias de sus respuestas. Esto se debe a que la información sobre el estímulo predictivo se deduce en forma vicaria observando los resultados de los comportamientos de otras personas en diferentes situaciones.

Aunque las acciones frecuentemente son guiadas por juicios basados en lo que se ha observado o se le ha dicho, el mantenimiento de los determinantes antecedentes (que fueron establecidos vicaria o verbalmente) generalmente requiere un confirmación periódica dada por la experiencia directa.

Los efectos de las conductas están mediados en gran parte socialmente. Las claves sociales de predicción, por lo tanto, juegan un papel muy importante en la regulación de la conducta humana.

Las claves sociales que regulan las conductas frecuentemente son muy sutiles. Es el caso del niño que aprendió a ignorar las órdenes expresadas en tono suave o las órdenes de padres que no controlan luego su cumplimiento...

-----oooooooooooooooo-----

DETERMINANTES CONSECUENTES

Si la gente actuase previsoramente, en base a claves informativas ambientales, pero no fuera afectada por los resultados de sus acciones, sería demasiado insensible para lograr sobrevivir mucho. De hecho, la conducta está muy gobernada por sus consecuencias. Las conductas que no son recompensadas o no logran sus objetivos, tienden a ser suprimidas, mientras que las que logran los deseados resultados tienden a permanecer. Una completa comprensión de la conducta humana requiere la consideración del poder regulador de las consecuencias de las respuestas.

Las consecuencias externas no son las únicas que determinan la conducta humana. También regulan la conducta las consecuencias observadas en otros y las consecuencias creadas por sí mismos. Hay, por lo tanto tres sistemas reguladores, los basados en las consecuencias externas, en las consecuencias vicarias y en las consecuencias auto-generadas.

REFORZAMIENTO EXTERNO.

En el curso del desarrollo, las expresiones de interés y aprobación de otros son asociadas reiteradamente con experiencias físicas gratificantes, y, la desaprobación, con las experiencias desagradables. A través de la correlación de los eventos, las reacciones sociales se transforman en predictoras por sí mismas de consecuencias primarias y, por lo tanto, pasan a ser incentivos. La eficacia de las reacciones sociales como incentivos se debe a su valor predictivo más que a ser inherente a ellas mismas. Por esa razón, la reacción de las personas que tienen poder de recompensar o castigar tiene más influencia que la de individuos que no pueden afectar la vida de uno.

Un evento que pueda tener varias consecuencias posibles, tendrá mayor influencia que si condujera a uno único. Es más, las reacciones sociales no siempre vienen acompañadas de experiencias primarias: el elogio no siempre trae premios ni las reprimendas no siempre generan castigos. La impredecibilidad reduce la susceptibilidad de las expectativas para extinguirse. Debido a la intermitencia y la diversidad de sus correlatos, los reforzadores sociales conservan su función como incentivos aún con soportes primarios mínimos. Los refuerzos sociales brindan una conveniente manera de socializar e influir, sobre la conducta de otros sin recurrir a consecuencias físicas.

En cuanto a la inmediatez de los efectos o refuerzos, es importante para los niños menores, quienes tienen dificultad para relacionar los resultados con las conductas cuando se interpone una demora u otras actividades. Pero, luego de que ha desarrollado la habilidad de simbolización, la gente puede relacionar cognitivamente, superando las demoras, los vínculos entre acciones y resultados, y no equivocarse en lo que es reforzado.

El desarrollo evolutivo de la jerarquía de los incentivos incluye así las consecuencias materiales, las consecuencias simbólicas y los acuerdos pactados socialmente. En un nivel aún superior del desarrollo, las personas rigen sus propias conductas por sus auto-

evaluaciones y sus consecuencias auto-generadas. (Saber que uno ha actuado bien puede servir como recompensa).

INCENTIVOS EXTRÍNSECOS E INTRÍNSECOS.

El desarrollo de la auto-motivación y la auto-dirección requiere ciertas funciones básicas que se desarrollan mediante la ayuda de incentivos externos. Sin la ayuda de los incentivos externos positivos en los comienzos de la adquisición de habilidades, las potencialidades quedan sin desarrollar.

Los refuerzos *intrínsecos* implican tres relaciones entre la conducta y sus consecuencias. Una forma es de consecuencia externa y natural (si uno usa un paraguas cuando llueve, no se moja). Otras formas son de consecuencias internas: Si me relajo me siento bien y si me esfuerzo siento fatiga (consecuencia natural). Si mi conducta se ajusta a mis principios me considero digno (consecuencia arbitrariamente o socialmente convenida).

Los refuerzos *extrínsecos* son originados externamente y no son consecuencia natural de las acciones, sino arbitraria (son convenidos socialmente). Por ej.: si cumples con las normas, serás recompensado.

REFUERZOS		CONTINGENCIA	
		NATURAL	ARBITRARIA
LOCUS	EXTERNO	<i>INTRÍNSECO</i>	<i>EXTRÍNSECO</i>
	INTERNO	<i>INTRÍNSECO</i>	<i>INTRÍNSECO</i>

La *motivación intrínseca*, por su parte, es un concepto muy mencionado pero muy elusivo. La motivación intrínseca es definida habitualmente como la realización de actividades sin recompensa exterior aparente. Reconocer la existencia de una motivación intrínseca basándose en la persistencia de una conducta y la ausencia de incentivos exteriores perceptibles es una tarea nada fácil.

Reforzar materialmente a las personas por actividades ya tienen alto interés para ellas o que las realizarían por recompensas simbólicas, no solo es inapropiado sino contraindicado. Introducir excesivas recompensas invita a dificultades innecesarias cuando el tiempo las diluya. Los incentivos animan a la participación en actividades que la gente en otra forma hubiera descartado y por consiguiente nunca hubiera desarrollado interés en ellas. A medida que, en el transcurso de la realización, la implicación y las habilidades aumentan, van asumiendo la función de incentivos las recompensas sociales, simbólicas y de auto-evaluación.

Finalmente, las experiencias del desarrollo expanden el rango de incentivos eficaces y modifican sus prioridades, pero no reemplazan a aquellos que pueden ser considerados más bajos en la jerarquía de los refuerzos.

Los refuerzos pueden ser suministrados constantemente o intermitentemente. La intermitencia puede ser temporalmente con una frecuencia regular o irregular. Los refuerzos pueden ser concordantes con los resultados o no.

Las personas que han recibido refuerzos siempre esperan rápidos resultados y se desaniman y abandonan la conducta en cuanto éstos no aparecen. Por lo contrario, los que

han recibido los refuerzos irregularmente (algunas veces) tienden a perseverar en la conducta a pesar de reiterados fracasos y sólo ocasionales éxitos. La conducta es más persistente cuando es reforzada en un nivel bajo y variable, y cuando no existen mejores formas de asegurar el refuerzo.

Las estructuras de refuerzos orientadas al individuo son ideales para crear personas independientes y orientadas a sus propios objetivos. Las estructuras de refuerzo orientadas al grupo son ideales para promover el sentido de responsabilidad hacia los otros y de cooperación para los objetivos comunes.

REFUERZO VICARIO.

En las situaciones cotidianas existen muchas oportunidades de observar las conductas de otras personas y las ocasiones en que son recompensadas, ignoradas o castigadas. Las personas pueden sacar provecho tanto de sus propios éxitos o fracasos como de los de los otros. Como regla general, el ver que ciertas conductas de otros tienen éxito, aumenta la tendencia a comportarse de la misma manera, en tanto que, al verlas castigadas, la disminuye.

También es importante la relación de una recompensa con las otras. Por ejemplo, una recompensa menor que la alcanzable con otra conducta, puede inducir a sustituirla, o, una recompensa menor que la obtenida por otros en las mismas circunstancias, puede funcionar como falta de recompensa, reduciendo el interés en la conducta. Así también, las recompensas (y castigos) administrados injustificadamente o no equitativamente, tienden a generar malestar.

Las consecuencias positivas observadas son especialmente apropiadas para estimular conductas que tienen aspectos desagradables y que, por lo tanto, requieren de incentivos para ser desempeñadas.

Cuando otros realizan actividades placenteras, que habitualmente están inhibidas por las prohibiciones sociales, el ver que no son castigadas produce la misma tendencia a realizarlas que el ver a los modelos recompensados.

El ver a una conducta, como la agresión, castigada, genera menos posibilidad de imitación que el verla recompensada, o sin consecuencias. Las personas que han visto a otros ser castigados por violar prohibiciones, tienen menor tendencia a hacerlo que si la vieran recompensada o simplemente ignorada.

En general es más fácil desinhibir que inhibir una conducta (ya sea por medio directo o vicario) Por eso no hacen falta muchos ejemplos recompensados de las conductas transgresoras para anular las restricciones sobre actividades que las personas consideran personalmente placenteras. Inversamente, las inhibiciones son más difíciles de lograr y mantener mediante castigos cuando implican abandonar actividades que resultan (o pueden resultar) funcionales o beneficiosas para los sujetos.

El castigo que se observa que ocurre pocas veces tiene muy poca eficacia sobre la gente cuyas posibilidades de lograr ciertas valiosas recompensas está muy limitada a medios antisociales. Cuando no existen mejores opciones y las conductas prohibidas tienen alguna

probabilidad de éxito, la observación del fracaso de otros o sus castigos, es más probable que lleven a perfeccionar la conducta para alcanzar el éxito que a suprimirla.

Para los que no tienen medios socialmente aceptables para lograr lo que desean, el mejor modo de prevención es combinar los medios disuasivos con el aprendizaje o adquisición de medios alternativos más funcionales para lograr sus deseos. Gran parte de la conducta sujeta a la ley se apoya más en la disuasión a través de opciones prosociales preferibles que en las amenazas de sanciones legales.

La observación de conductas castigadas puede servir como inhibidora de su realización, pero puede favorecer su aprendizaje elevando y centrando la atención en dichas conductas.

Los incentivos directos tienen más poder motivacional que los vicarios, especialmente si se trata de mantener la conducta en el tiempo. El ver a otros recompensados, puede estimular la conducta temporalmente, pero no puede por sí solo tener mucho poder de mantenimiento.

EXPLICACIÓN DEL REFUERZO VICARIO.

La teoría del aprendizaje social da cuenta de varios mecanismos por los cuales las recompensas y castigos observados modifican los pensamientos, sentimientos y conductas de los otros. La cantidad y clase de mecanismos que operan en cada caso depende de su particular combinación de circunstancias. Destacamos:

La función informativa:

Las consecuencias de las respuestas, experimentadas por otros, brindan información a los observadores sobre la clase de acciones que tienen probabilidad de ser recompensadas o castigadas.

Dado que una conducta puede tener distintas consecuencias según los distintos contextos en que se desarrolla, hacia quién está dirigida y la forma en que ejecuta, la observación de los resultados de los otros en diferentes situaciones, permite al observador perfeccionar su información al respecto para conocer mejor los posibles resultados de su conducta.

La función motivacional:

El refuerzo observado no simplemente informa, sino que también motiva. Ver a otros recompensados puede actuar como motivador, elevando la expectativa del observador de que va a recibir iguales beneficios por similares conductas.

La función de aprendizaje emocional:

Los observadores se excitan con facilidad emocionalmente con las expresiones emotivas de los otros.

Los miedos y las inhibiciones pueden tanto ser adquiridos como reducidos observando las consecuencias de las respuestas. La observación de los modelos emprendiendo actividades peligrosas, sin consecuencias adversas, al principio produce una fuerte

excitación emocional, que va disminuyendo a través de las sucesivas experiencias. Así, cuanto más disminuye por la influencia vicaria el nivel del miedo, más se reduce la conducta defensiva y más ampliamente cambia la conducta.

La función de evaluación:

La conducta está determinada en parte por preferencias basadas en la valoración. Los valores personales de los observadores pueden ser desarrollados y los preexistentes pueden ser modificados por la forma en que es reforzada.

En algunos casos, el castigo observado puede aumentar, en vez de disminuir, el nivel de valor social del modelo. También las consecuencias observadas pueden modificar, desde el observador, la valoración de los agentes reforzadores o de los receptores. Ver un castigo injusto es más probable que genere oposición, antes que sumisión, en un observador.

La función de "influenciabilidad":

La susceptibilidad de los observadores a cambiar por medio de refuerzos directos puede ser incrementada mediante la observación previa de respuestas favorables desarrolladas por los modelos y puede ser reducida por la observación de conductas resistentes demostradas por los modelos.

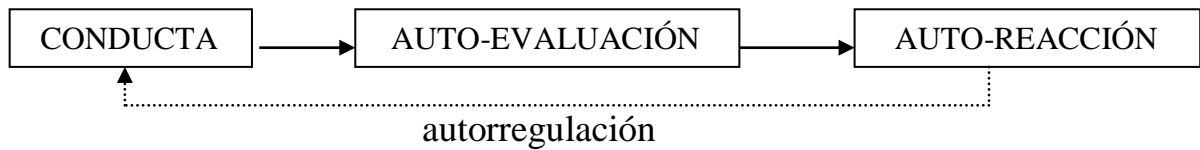
EN RESUMEN:

Los refuerzos brindan información al observador sobre la clase de operaciones que son apropiadas; el refuerzo selectivo dirige la atención de los futuros actores hacia las claves circunstanciales que implican diferentes consecuencias de diversas conductas; los resultados previos experimentados generan expectativas que dan motivación para una acción que asegure las recompensas deseadas y evite los resultados dolorosos; las experiencias de los castigos pueden transformar en temibles a personas, lugares y cosas e inhibir la responsividad; Los éxitos o los fracasos reiterados pueden modificar la auto-evaluación de las personas de tal manera que afecte su voluntad y determinación de enrolarse en conductas que perciben como discrepantes con sus conceptos de sí; y, finalmente, el trato recibido puede modificar la eficacia de los que ejercen influencia, al crear atracción o antipatía hacia ellos.

AUTO-REFUERZO.

Algunas actividades se mantienen por las consecuencias anticipadas, pero la mayoría está bajo el control del auto-reforzamiento. En este proceso, la gente establece ciertas normas de conducta para sí mismas y responden a sus propias acciones recompensándose o castigándose a sí mismos. (Con "*auto-recompensas*" o con "*auto-castigos*").

El poder explicativo de los principios del "reforzamiento", cuando se aplican al funcionamiento humano, se incrementa significativamente al incluir el proceso de auto-refuerzo. Se va a usar el término "*autorregulación*" para abarcar ambos efectos, tanto de estímulo como de inhibición, producidos por la influencia de las reacciones hacia uno mismo ("*auto-reacciones*").



La conducta puede variar en diversas dimensiones, tales como: calidad, cantidad, consecuencias, ética, originalidad, etc. cuya importancia depende de la actividad.

La conducta genera reacciones hacia sí mismo (*auto-reacciones*) a través de una función evaluadora (*auto-evaluación*) que incluye varios procesos subsidiarios. El que una determinada actuación puede ser considerada recompensable o punible depende de las normas internas personales con las que es evaluada.

La determinación de niveles o requerimientos puede basarse en modelos talentosos, en los propios desempeños anteriores o en otras pautas. Se acepta generalmente que el aprendizaje social debería estructurarse de tal manera que la gente se juzgue de acuerdo a sus propias capacidades y normas en vez de compararse con otros. También la auto-evaluación dependerá cuáles se consideren los determinantes de la propia conducta: externos o internos, por habilidad o por esfuerzo, etc.

Gran cantidad del comportamiento humano está regido por las consecuencias de la evaluación de sí mismo, como se manifiesta en la auto-satisfacción, el orgullo personal, la autocrítica y la insatisfacción consigo mismo.

Aunque las consecuencias externas y las de la auto-evaluación pueden afectar a las conductas por separado, no son tan independientes. El logro de objetivos tangibles ativa también las auto-evaluaciones positivas, y, las reacciones de auto-evaluación conservan su poder de recompensa o castigo por medio de su concordancia con las consecuencias tangibles.

Las normas de conducta pueden ser establecidas por modelado (observación de los modelos) o por la enseñanza. Las personas aprenden a evaluar sus conductas en parte basadas en cómo reaccionaron ante ella las otras personas. El entorno social contiene muchas influencias modeladoras que pueden ser congruentes o contradictorias. La transmisión de normas es más fácil cuando los modelos son congruentes. Otras veces, cuando las normas del modelo no son permanentes, los modelos son divergentes o lo predicado por un modelo es incongruente con su conducta, la transmisión de normas es más complicada.

Los niveles de la auto-satisfacción, al igual que la insatisfacción no están determinados solamente por las realizaciones sino también por las normas con que se juzgan. Desempeños que hacen feliz a una persona pueden dejar a otra muy insatisfecha, debido a sus diferentes estándares. También las exigencias o estándares normativos difieren para cada persona según la valoración de cada persona de los distintos incentivos. Las personas difieren en el valor que le asignan como recompensa al dinero, el poder, el status social, la libertad, la aprobación, etc. Cuanto más valioso el incentivo, mayor el nivel probable de desempeño.

SISTEMAS DE AUTO-EVALUACIÓN DISFUNCIONALES

La carencia de normas genera falta de motivación y dependencia de los estímulos externos inmediatos, pero la internalización de normas muy exigentes, elevadas o rigurosas es fuente permanente de malestar. Los estándares muy elevados o excesivos traen consecuencias como la culpa, la vergüenza o la depresión. Tanto las excesivas demandas como las visiones negativas de sí mismo hacen a las personas propensas a la depresión.

Una causa de auto-devaluación y sufrimiento para algunas personas es la pérdida de habilidades o cualidades, debido a accidentes o a la edad, mientras persisten en sus anteriores estándares de exigencia de realización. Cuando las normas, en cambio, difieren de las expectativas o pautas de la sociedad, las consecuencias adversas tienen carácter social.

Ciertas actividades como el fumar o el exceso de comida, se sostienen fuertemente por sus efectos de recompensa inmediata, en tanto que sus consecuencias perjudiciales se acumulan lentamente y no se experimentan durante cierto tiempo. Por lo contrario, los esfuerzos para controlar dichas conductas producen malestar inmediatamente, en tanto que los beneficios se demoran en el tiempo y no pueden percibirse de inmediato. Por eso se usan auto-recompensas contingentes para apoyar la nueva conducta hasta tanto los beneficios se manifiesten.

CONDICIONES QUE MANTIENEN LOS SISTEMAS DE AUTO-REFUERZO

Al analizar la regulación de la conducta por medio del auto-refuerzo es importante diferenciar dos fuentes de incentivación que operan en el proceso. Por un lado están los acuerdos de recompensas a darse a sí mismo de acuerdo a las actuaciones, para incentivar las actividades y, en segundo lugar, están los incentivos por adherir a la contingencia de la actuación. Lo que requiere mayor explicación aún es por qué las personas se niegan a sí mismas recompensas sobre las que tienen total control, por qué adhieren a estándares rigurosos que requieren actuaciones muy difíciles y por qué se castigan a sí mismos.

Sostener elevados estándares es activamente promovido por un vasto sistema de recompensas que incluyen el orgullo, el reconocimiento social y los premios.

De acuerdo a la teoría del aprendizaje social, el auto castigo cumple dos funciones: (a) reduce el malestar de los pensamientos desagradables, generadores de angustia y (b) disminuye las reacciones negativas de las otras personas. Adicionalmente, el auto-castigo puede ser usado como un medio de lograr elogios de las otras personas.

INTERACCIÓN ENTRE FUENTES INTERNAS Y EXTERNAS DE REFUERZO

Una vez establecidos, cualquier actividad produce ambas consecuencias: las reacciones de auto-evaluación y los resultados externos. Las fuentes de refuerzo internas y externas pueden operar como influencias complementarias u opuestas.

Nada más abrumador que el castigo sobre el auto-concepto. Cuando las consecuencias auto-devaluadoras sobrepasan la fuerza de las recompensas externas para dar cabida a la conducta, las influencias externas resultan ser relativamente ineficaces.

Otro conflicto se da cuando las personas son castigadas por una conducta que valoran mucho positivamente. Esto suele ocurrirle a los disidentes y los inconformistas. Si las consecuencias son severas, las acciones se inhiben por el riesgo del castigo, pero en cuanto aparecen buenas probabilidades de eludir el castigo, se vuelven a actuar. Sin embargo

también hay algunas personas cuyo sentimiento de su valor es tan fuerte en ciertas convicciones que van a optar por someterse a prolongados maltratos antes que acceder a lo que consideran injusto o inmoral.

Las consecuencias externas ejercen una gran influencia cuando son congruentes con las auto-generadas o internas. Para aumentar la congruencia entre las influencias personales y las sociales, la gente elige juntarse con aquellos que comparten sus normas de conducta, asegurándose así el apoyo social para su propio sistema de auto-refuerzos.

ACTIVACIÓN Y DESACTIVACIÓN SELECTIVA DE LAS CONSECUENCIAS DE LA AUTO-EVALUACIÓN.

La influencia de la auto-evaluación no actúa a menos que sea activada, y hay muchos factores que ejercen control selectivo sobre su activación.

Las consecuencias auto-disuasivas son activadas con mayor fuerza cuando no es ambigua la relación causal entre la conducta incorrecta y sus efectos perjudiciales. Hay muchas formas, sin embargo, en que las consecuencias auto-evaluativas pueden ser disociadas de la conducta censurable.

Lo que culpable puede transformarse en honorable mediante una reestructuración cognitiva. Las justificaciones morales y las caracterizaciones mitigadoras o encubridoras son desinhibidores muy eficaces, ya que, no sólo eliminan los frenos auto-generados, sino también llaman a una auto-recompensa al servicio de la conducta inhumana. Lo que era moralmente inaceptable se vuelve motivo de orgullo personal.

La gente se comporta de una forma que habitualmente repudiaría si una autoridad legítima ordena esa conducta y asume la responsabilidad por ella y sus consecuencias.

Cuando las conductas emprendidas pueden explicarse a través de logros o mejoras personales u otros motivos, se tiende a minimizar el daño que causan.

Atribuir la culpa a la víctima es otra forma de librarse de culpa. Siempre se puede buscar en la secuencia de causas una instancia que permita caracterizar la conducta como legítima defensa y ver al adversario como instigador.

En resumen, algunas formas de desactivación de las auto-evaluaciones disuasivas pueden ser:

- Justificación moral de la conducta.
- Comparación paliativa de la conducta con otras..
- Rotulación eufemística de la conducta.
- Minimización, desconocimiento o distorsión de las consecuencias.
- Desplazamiento de la responsabilidad.
- Difusión de la responsabilidad.
- Deshumanización de la víctima.
- Atribución de la responsabilidad o culpa a la víctima.

Son los procesos de auto-exhoneración, y no las fallas del carácter, las causas de la mayoría de las inhumanidades.

CONTROL COGNITIVO

Si todo el comportamiento humano pudiera ser explicado sobre la base de inducciones antecedentes y consecuencias de las respuestas, no habría necesidad de postular ningún mecanismo regulados adicional. Sin embargo, la mayoría de las influencias externas influyen sobre la conducta a través de procesos cognitivos intermediarios. Los factores cognitivos determinan, en parte, cuáles eventos externos serán observados, cómo serán percibidos, si van a dejar efectos perdurables, la valencia y eficacia que van a tener, y cómo va a ser organizada para su futuro uso la información que suministraron.

Manipulando simbólicamente la información originada en la experiencia, una persona puede comprender los acontecimientos y generar nuevo conocimiento sobre ellos. En este análisis, los eventos cognitivos se refieren a: las imágenes, la representación simbólica de las experiencias y los procesos del pensamiento.

MOTIVACIÓN DE ORIGEN COGNITIVO

Algunos instigadores surgen de los estímulos de los acontecimientos ambientales y de las condiciones corporales – la gente es motivada para actuar por hambre, sed, dolor y diversos estímulos externos. Sin embargo, gran cantidad de conductas humanas, se inicia y se mantiene por tiempo prolongado sin tener estimulación externa inmediata. En esos casos, Los impulsos para actuar están sustentados por actividades cognitivas.

La capacidad de representar futuras consecuencias en el pensamiento provee una fuente de motivación de origen cognitivo. Las representaciones mentales de resultados futuros funcionan como motivadores actuales de las conductas.

Otra fuente de motivación de origen cognitivo opera mediante las influencias de la definición de metas y los refuerzos auto-regulados. Cuando las personas se comprometen a determinadas metas, las discrepancias percibidas entre lo que hacen y lo que desean lograr generan insatisfacciones que sirven como inductores emotivos al cambio.

Una vez que las personas han hecho su satisfacción dependiente del logro de sus metas, tienden a persistir en sus esfuerzos hasta que sus actuaciones concuerdan con lo que intentan alcanzar.

La cantidad de esfuerzo y de satisfacción que acompaña a distintas metas depende del nivel en que se han ubicado.

Si las metas han sido establecidas en un nivel muy elevado, la mayoría de las actuaciones resultan decepcionantes. El excesivo esfuerzo que producen los reiterados fracasos, debilita la expectativa de eficacia, reduciendo la motivación para realizar la actividad. Las metas parciales (o sub-metas) de dificultad moderada, por lo tanto, es más probable que sean más motivadoras y satisfactorias.

La auto-motivación se mantiene mejor con sub-metas específicas que son los medios para alcanzar los más grandes futuros. Las sub-metas ayudan para crear inductores actuales de la acción, mientras que los logros de las sub-metas proveen las auto satisfacciones que refuerzan y sostienen los esfuerzos a lo largo del camino.

El “feedback” informativo, no es de por sí una recompensa, sino que el conocimiento de la actuación adquiere significado en relación a los estándares del sujeto y brinda las bases para el refuerzo basado en la auto-evaluación.

La auto-motivación ha sido explicada por ciertos teóricos como un mecanismo innato. Según Piaget (1960), la gente está inherentemente motivada para progresar en el desarrollo cognitivo a través de pequeñas discrepancias entre las nuevas experiencias y las estructuras cognitivas existentes.

Según la teoría del aprendizaje social, las personas funcionan como agentes muy activos de su propia auto-motivación.

La motivación auto-regulada, aunque de gran importancia es sólo una de las varias fuentes de incentivación para desarrollar las capacidades para los desempeños apropiados. Las habilidades que permiten a las personas administrar su entorno se perfeccionan rápidamente debido a su generalizado valor funcional.

REPRESENTACIÓN COGNITIVA DE LAS CONTINGENCIAS

La gente no aprende mucho de la reiteración de experiencias apareadas, a menos que perciban que los eventos están correlacionados, ni resultan muy afectadas por las consecuencias de las conductas si no se dan cuenta de qué es lo reforzado.

Las mismas consecuencias externas pueden tener distintos efectos en la conducta según cuál sea la creencia de por qué ocurren. Las mismas consecuencias de una conducta pueden estimularla o desalentarla, según se interpreten como apropiadas o inapropiadas, correctas o incorrectas. Las personas que están experimentando refuerzos variables en su frecuencia y predictibilidad, pueden comportarse en función de los resultados que creen que prevalecerán en el futuro. Cuando las creencias difieren de la realidad, la conducta no es mayormente controlada por las consecuencias reales, sino por las expectativas, hasta que las reiteradas experiencias instauren otras expectativas más realistas.

GUÍA DE LA CONDUCTA POR REPRESENTACIONES

Los procesos cognitivos juegan un rol prominente tanto en la adquisición y retención de las conductas como en su expresión. Las experiencias transitorias dejan efectos permanentes merced a su codificación y almacenamiento en forma simbólica para su representación en la memoria. Las representaciones internas de la conducta, construidas a partir de los ejemplos observados y las consecuencias informativas de las repuestas, sirven como guías de acción en posteriores ocasiones.

Luego de que, por su reiterada ejecución, los patrones de respuesta se han vuelto rutinarios, se realizan en situaciones repetidas sin requerir visualización o pensamiento previo.

Por consiguiente, las evidencias de que la gente realiza rutinas comunes sin tener completa conciencia de lo que están haciendo, no tiene influencia en el rol del pensamiento y la conciencia en el aprendizaje o adquisición de habilidad en la conducta.

CONTROL DE LA ACCIÓN MEDIANTE LA RESOLUCIÓN COGNITIVA DEL PROBLEMA

La elevada capacidad cognitiva le permite a las personas realizar la resolución de problemas mediante el pensamiento en vez de la acción. Las diferentes alternativas son examinadas mediante la exploración simbólica y son descartadas o retenidas de acuerdo a las consecuencias calculadas.

Los símbolos, que representan a los acontecimientos, las operaciones cognitivas y las relaciones, sirven como vehículos del pensamiento. El pensamiento depende en gran parte de los símbolos del lenguaje. También, el pensamiento sucede en términos de notaciones musicales y numéricas. Combinando los símbolos que brindan información relevante, uno puede lograr comprensión de relaciones causales, crear nuevas formas de conocimiento, resolver problemas y deducir consecuencias sin realizar ninguna actividad en la realidad. El valor funcional del pensamiento reside en la estrecha relación entre el sistema simbólico y los acontecimientos externos, de tal manera que el primero puede ser sustituido por el segundo.

Al ser los símbolos infinitamente más fáciles de manejar que sus contrapartes físicas, aumentan enormemente la flexibilidad y el poder de resolución de los problemas por vía cognitiva.

PROCESOS DE VERIFICACIÓN

Las personas se forman conceptos de sí mismas y del mundo observando y extrayendo reglas de los eventos y del entorno. Representando simbólicamente la información derivada de esas experiencias, adquieren conocimiento de las propiedades de los objetos, de las relaciones y de cómo predecir lo que puede pasar bajo determinadas condiciones. También, un funcionamiento cognitivo correcto, requiere alguna forma de diferenciar el pensamiento correcto del erróneo. En un proceso de verificación se desarrollan pensamientos acerca de los pensamientos (uno piensa acerca de lo que piensa y acerca de cómo piensa).

Los conocimientos sobre uno mismo y sobre el entorno son representados por construcciones simbólicas. Los juicios acerca de su validez y valor se realizan comparando las representaciones del pensamiento con la evidencia experiencial.

Las evidencias para verificar los pensamientos provienen de diferentes fuentes:

- (1) La gente extrae mucho de su conocimiento de los efectos producidos por su propio accionar.
- (2) Frecuentemente la información se extrae de la experiencia vicaria. La observación de los efectos producidos por las acciones de otros sirve para la verificación de los propios pensamientos.
- (3) Otro modo de verificación consiste en la comparación con los pensamientos de otras personas. Cuando la verificación por la experiencia es difícil o imposible, la gente evalúa la corrección de sus pensamientos o puntos de vista comparándolos con los juicios de otras personas.

- (4) En el curso de su desarrollo la gente adquiere algunas reglas de inferencia. Así pueden detectar ciertos errores de pensamiento por medio de la verificación lógica. Los pensamientos proveen cierta información sobre los eventos; si esa información es aceptada como válida, crea ciertas consecuencias lógicas; estas consecuencias pueden verificarse para determinar la corrección de aquellas de las cuales fueron derivadas. Aquí es la lógica del pensamiento la que provee el medio de verificar la validez del propio pensamiento.
- (5) Deduciendo consecuencias de generalizaciones o eventos comprobados como verdaderos, la gente puede derivar nuevos conocimientos que van más allá de sus experiencias directas.

En ciertas circunstancias, cualquiera de estas formas de verificación también puede conducir a pensamientos erróneos.

INTERACCIÓN DE LOS SISTEMAS REGULADORES

Los sistemas reguladores, por los que la conducta es organizada y controlada, no actúan independientemente. La mayoría de las acciones son controladas por dos o más fuentes de influencia. Es más, los diversos sistemas reguladores son muy interdependientes para adquirir y conservar su poder de afectar a las conductas.

Los pensamientos están parcialmente gobernados por los estímulos externos. Los pensamientos desagradables pueden ser cancelados dirigiendo la propia atención a temas interesantes que producen actividades sustitutivas.

Las reglas y principios que las personas usan para guiar sus acciones no surgen de la nada. Cuando las reglas para un comportamiento apropiado no han sido explícitamente enunciadas, son deducidas de la información obtenida de las consecuencias experimentadas (u observadas) de las conductas (propia o ajenas). Si bien las reglas implícitas gobiernan las conductas, esas reglas han sido parcialmente conformadas basándose en los resultados de experiencias.

Los pensamientos pueden ser observados por la misma persona que los está teniendo, y pueden ser influidos por su auto-refuerzo. El creciente reconocimiento de las capacidades auto-reactivas de los seres humanos ha aumentado los estudios sobre la forma en que los procesos del pensamiento son modificados por la misma persona a través de consecuencias contingentes auto-suministradas.

Los procesos del pensamiento pueden ser modificados por influencia de los modelos tanto como por las consecuencias del mismo, conductuales o producidas por el mismo sujeto. Para facilitar el cambio de los pensamientos, se ha recurrido a su exteriorización en voz alta de los mismos, por parte de los modelos y del sujeto.

Luria, Ellis, Meichenbaum y Mahoney trataron estos temas desde distintas propuestas.

Las investigaciones realizadas sugieren que intentar modificar los pensamientos erróneos sólo mediante un análisis racional y reestructuración cognitiva logra como máximo un muy débil cambio en las conductas. Si las aplicaciones clínicas de este enfoque logran

mejores resultados probablemente se deba más a las tareas correctivas asignadas para comportarse diferentemente, que a las exhortaciones a pensar mejor.

Ha sido costumbre en las *teorizaciones* en psicología el construir todo un esquema explicativo en torno a un único sistema regulador con un relativo descuido de los otros determinantes y procesos. Considerar una función en forma totalmente independiente no provee una comprensión completa de las conductas humanas. Debido a la compleja interdependencia entre sistemas reguladores antecedentes, consecuentes y cognitivos, las estrictas distinciones comúnmente hechas entre procesos cognitivos y conductuales es más polémica que real.

-----oooooooooooooooo-----

DETERMINISMO RECÍPROCO

Desde el punto de vista de la teoría del aprendizaje social, el funcionamiento psicológico es una continua y recíproca interacción entre determinantes personales, conductuales y ambientales. Por recíproco entendemos una mutua acción entre los eventos y no el restringido concepto de reacciones similares u opuestas.

Los factores personales internos y las conductas actúan como determinantes recíprocos. Así, las expectativas influyen en la conducta del individuo y los resultados de su conducta influyen en sus expectativas. El conjunto de ambos factores lo denominaremos *determinante personal*.

El entorno no es una propiedad fija que inevitablemente incide sobre el individuo, es solo una potencialidad, hasta que no se hace realidad por medio de las acciones apropiadas (p.e.: los conferenciantes no influyen a los alumnos a menos que estos asistan y atiendan a sus conferencias). Los determinantes personales son solo potencialidades, que no actúan como influencias hasta que no son activados (p.e.: un profesor puede hacer conocer algo a sus alumnos si habla, pero no si permanece en silencio, aunque tenga la capacidad para hacerlo).

Nuestra conducta puede crear las condiciones ambientales, físicas y sociales, y también regular su impacto. El entorno, social y físico, nos provee una amplia libertad para crear contingencias que, recíprocamente, afectan nuestra conducta. En las interacciones sociales, la conducta de cada participante gobierna qué aspectos del repertorio potencial de los otros será actuado y cuáles permanecerán no expresados. En los estudios sobre la intercomunicación entre dos personas se verificó cómo la conducta de un miembro activa determinadas respuestas del repertorio del otro, las cuales, a su vez, promueven reacciones del primero y así recíprocamente, del tal forma que van conformando el medio social.

Las respuestas a las acciones precedentes también son parcialmente determinadas por las estimaciones sobre las posteriores consecuencias de responder en esa forma. Además, al considerar la forma en que la conducta de una persona afecta las acciones de otra, se debe tener en cuenta, además de los efectos inmediatos de dicha acción, los cambios anticipados en las consecuencias a través del tiempo, las claves predictivas, y las limitaciones sobre la conducta, estructuradas socialmente por los roles y las circunstancias.

La conducta propia, por supuesto, no es el único determinante de los siguientes eventos. Como ya se vio, las restricciones de la situación, los roles que desempeña la persona y muchos otros factores determinan en parte lo que uno puede o no puede hacer en respuesta a las acciones de otros.

-----0000000000000-----

INDICE

INTRODUCCIÓN	pag. 2
ORÍGENES DE LA CONDUCTA	pag. 4
DETERMINANTES ANTECEDENTES	pag. 13
DETERMINANTES CONSECUENTES	pag. 18
CONTROL COGNITIVO	pag. 26
DETERMINISMO RECÍPROCO	pag. 31

-----0000000000000-----

C.A.T.R.E.C.
www.e-catrec.org

-----0000000000000-----