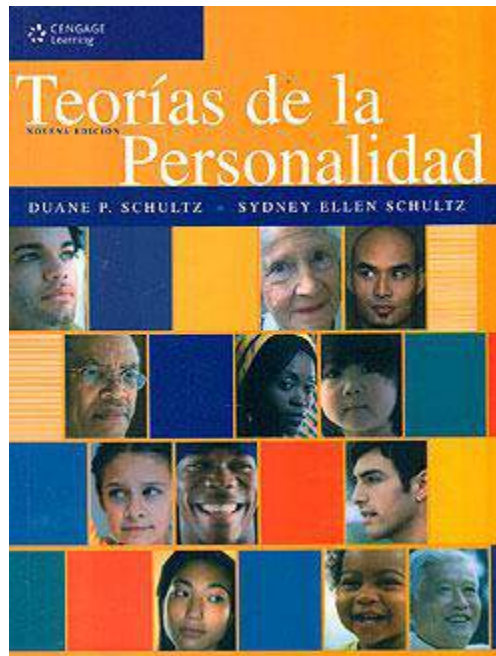


ACERVO 3.2

“BANDURA: LA TEORÍA DEL APRENDIZAJE SOCIAL”



Duane P. Schultz, Sydney Ellen. (2002). Teorías de la personalidad. Séptima edición. México: Thomson
Pág.: 398 a 414

aprendizaje por observación Aprender nuevas respuestas al observar el comportamiento de otras personas.

reforzamiento vicario Aprendizaje o fortalecimiento de una conducta al observar el comportamiento de otros y sus consecuencias, en lugar de experimentar directamente el reforzamiento o las consecuencias.

Bandura coincide con Skinner en que la conducta es aprendida, pero en ese punto termina la semejanza. Criticaba la importancia excesiva que Skinner daba al uso de sujetos animales individuales, más que a participantes humanos en interacción. La aproximación de Bandura es una teoría del aprendizaje social que investiga cómo se forma y modifica la conducta en un contexto social. Arguye que no podemos esperar que los datos de experimentos que no incluyen interacción social sean relevantes para el mundo cotidiano porque pocas personas funcionan en verdadero aislamiento social.

Aunque Bandura, al igual que Skinner reconoce que buena parte del aprendizaje ocurre como resultado del reforzamiento, destaca que prácticamente todas las formas de comportamiento pueden aprenderse sin experimentar en forma directa reforzamiento alguno. La aproximación de Bandura también se denomina **aprendizaje por observación**, lo que indica la importancia de observar la conducta de otras personas para el proceso de aprendizaje. En lugar de experimentar el reforzamiento por cada una de nuestras acciones, aprendemos mediante **reforzamiento vicario** al observar la conducta de otras personas y sus consecuencias. Este énfasis en el aprendizaje por observación o ejemplo, más que por el reforzamiento directo, en todos los casos es un rasgo distintivo de la teoría de Bandura.

Otro rasgo de la aproximación del aprendizaje por observación de Bandura es su tratamiento de los procesos cognoscitivos internos o de pensamiento. A diferencia de Skinner, Bandura cree que los procesos cognoscitivos pueden influir en el aprendizaje por observación. No imitamos de manera automática las conductas que vemos que otros realizan. En lugar de eso, tomamos una decisión deliberada y consciente de comportarnos de la misma manera. Para aprender mediante ejemplo y reforzamiento vicario debemos ser capaces de anticipar y apreciar las consecuencias del comportamiento que observamos. Podemos regular y guiar nuestra conducta mediante la visualización e imaginación de esas consecuencias, aun cuando no las hayamos experimentado. No existe vínculo directo entre estímulo y respuesta o entre conducta y reforzador, como propuso Skinner. En lugar de ello, nuestros procesos cognoscitivos median entre ambos.

Bandura presenta una forma menos extrema de conductismo que Skinner. Da importancia a la observación de los otros como medio de aprendizaje y considera que éste cuenta con la intermediación de procesos cognoscitivos. Su teoría se basa en la investigación rigurosa de laboratorio con sujetos humanos en interacción social, más que en una rata dentro de una caja o una persona neurótica en un diván.

La vida de Bandura (1925-)

Bandura nació en la provincia de Alberta, Canadá. La secundaria a la que asistía contaba con 20 estudiantes y dos maestros. Durante el verano posterior a su graduación, tomó un empleo en la construcción en los páramos del territorio del Yukon, rellenando hoyos en la carretera a Alaska. Fue una experiencia extraordinaria para un joven brillante e inquisitivo.

Al encontrarse en medio de una curiosa colección de caracteres, la mayoría de los cuales huía de acreedores, pensiones alimenticias y supervisores de libertad condicional, Bandura pronto desarrolló una apreciación aguda de la psicopatología de la vida cotidiana que parecía florecer en la austera tundra. (Distinguished Scientific Contribution Award, 1981, p. 28.)

Asistió a la Universidad de Columbia Británica en Vancouver como estudiante no graduado y obtuvo su doctorado en 1952 de la Universidad de Iowa. Después de

un año en el Centro de Orientación de Wichita, Kansas, se unió al cuerpo docente de la Universidad de Stanford y ha compilado un extenso registro de publicaciones. En 1973 fue elegido presidente de la Asociación Psicológica Americana y en 1980 recibió su Reconocimiento por la Contribución Científica Distinguida.

Bandura ha dirigido con frecuencia su sentido del humor hacia sí mismo. Cuando se le preguntó si caminaba hasta su oficina o manejaba su automóvil, dijo: "Ambas cosas, en ocasiones en el mismo día". Podía suceder que después de conducir hasta el trabajo estuviera tan absorto en sus ideas que, sin darse cuenta, caminara a casa y dejara el carro en el estacionamiento de la universidad. En una ocasión llevó a un grupo de psicólogos a Nueva Orleans para investigar las instalaciones de la ciudad para una convención de la APA. Sus colegas expresaron: "Durante una semana, todo lo que hicimos fue seguir a Al por la ciudad y comer camarones jambalaya" (Kiestner y Cuddehe, 1974, p. 27). Tal vez los psicólogos que lo acompañaron recibieron reforzamiento directo y vicario (es decir, indirecto o ejemplar) por modelar su conducta con la de Bandura.

Modelamiento: base del aprendizaje por observación

La idea básica de Bandura es que el aprendizaje puede ocurrir mediante la observación o el ejemplo, más que sólo por el reforzamiento directo. Bandura no niega la importancia de este último como una forma de influir en la conducta, pero cuestiona la idea de que el comportamiento *sólo* puede aprenderse o modificarse mediante el reforzamiento directo. Arguye que el condicionamiento operante, en el cual la conducta por ensayo y error continúa hasta que la persona emite la respuesta correcta, es una forma ineficaz y potencialmente peligrosa de aprender habilidades como la natación o la conducción. Una persona podría ahogarse o chocar antes de encontrar la secuencia correcta de conductas que producen reforzamiento positivo. Para Bandura, la mayor parte de la conducta humana se aprende a través del ejemplo, sea de manera intencional o accidental. Aprendemos al observar a otras personas y conformar nuestra conducta con la de ellas.

Los estudios con el muñeco Bobo

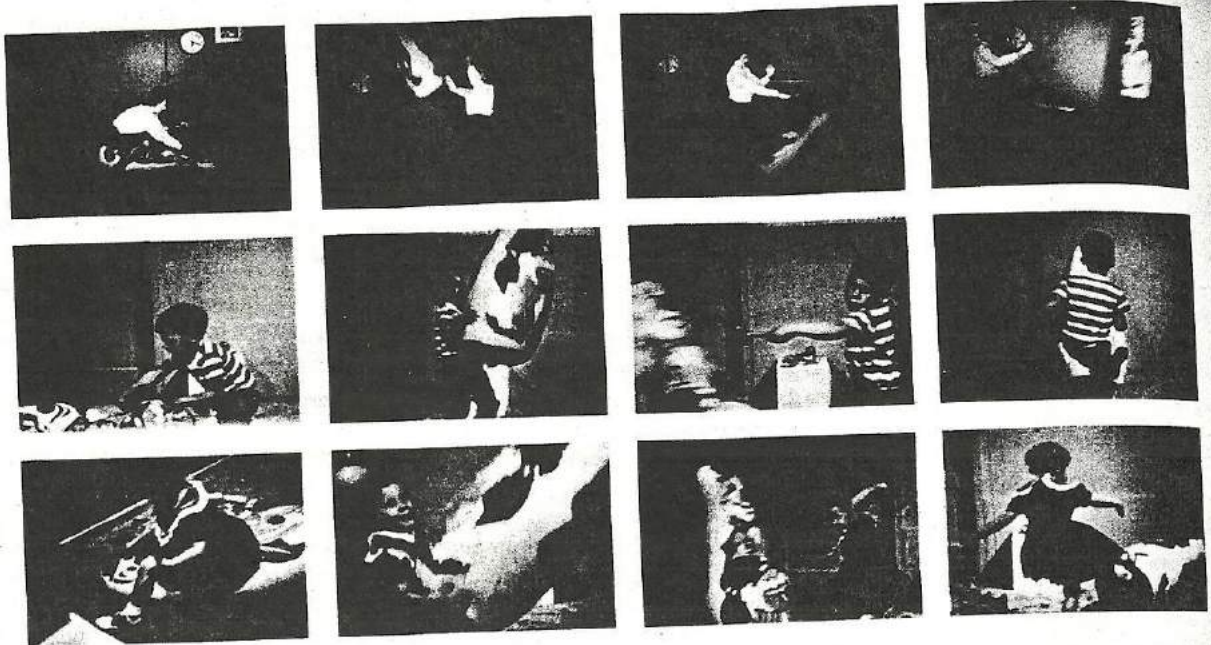
Mediante el **modelamiento**, al observar la conducta de un modelo y repetirla es posible adquirir respuestas que nunca hemos realizado o mostrado antes y fortalecer o debilitar respuestas existentes. La demostración clásica de Bandura incluye al muñeco Bobo, una figura inflable de plástico con una altura de 91 a 120 cms (Bandura, Ross y Ross, 1963).

Los sujetos en los primeros estudios fueron niños preescolares que miraban a un adulto golpear y patear a Bobo. Mientras atacaba al muñeco, el modelo adulto gritaba: "¡Golpéalo en la nariz!" y "¡Lánzalo por el aire!" Cuando a los niños se les dejaba solos con el muñeco, su conducta seguía el ejemplo de lo que acababan de presenciar. Su conducta se comparó con la de un grupo control de niños que no vieron al modelo atacar al muñeco Bobo. Se encontró que el grupo experimental fue dos veces más agresivo que el grupo control.

La intensidad de la conducta agresiva fue la misma en los sujetos experimentales si el modelo se veía en vivo, en televisión o como personaje de caricatura. El efecto del modelo en los tres medios fue provocar conducta agresiva, acciones que no fueron exhibidas con la misma fuerza por los niños que no observaron a los modelos.

modelamiento Técnica de modificación de la conducta que implica observar el comportamiento de otros (los modelos) y participar con ellos en la realización de la conducta deseada.

400 PARTE 9 Aproximación del aprendizaje social



En los estudios con el muñeco Bobo, los niños exhibieron conducta agresiva después de observar a un modelo agresivo.

Otros estudios de modelamiento

En la investigación adicional sobre el impacto del modelamiento en el aprendizaje, Bandura comparó la conducta de los padres de dos grupos de niños (Bandura y Walters, 1963). Un grupo estaba formado por niños sumamente agresivos, el otro por chicos más inhibidos. De acuerdo con la teoría de Bandura, la conducta de los niños reflejaba la conducta de sus padres. La investigación mostró que los padres de los niños inhibidos y los de los chicos agresivos mostraban también estas características.

El modelamiento verbal puede inducir ciertas conductas en la medida en que las actividades comprometidas se explicaban de manera completa y adecuada. El modelamiento verbal se utiliza a menudo para proporcionar instrucciones, una técnica que puede aplicarse para enseñar destrezas como la conducción de un automóvil, como cuando un instructor de manejo sirve de modelo al realizar las conductas implicadas en la conducción.

Desinhibición

La investigación ha mostrado que las conductas que una persona, por lo general, suprime o inhibe pueden realizarse con mayor facilidad bajo la influencia de un

modelo (Bandura, 1973, 1986). Este fenómeno, llamado **desinhibición**, se refiere al debilitamiento de la inhibición o restricción mediante la exposición a un modelo. Por ejemplo, en una multitud las personas pueden iniciar un disturbio, romper ventanas, gritar y exhibir conductas físicas y verbales que nunca realizarían si estuvieran solas. Es más probable que descarten sus inhibiciones contra la conducta agresiva si ven que otras personas lo hacen.

Este fenómeno de desinhibición puede influir en la conducta sexual. En un experimento que demostró la forma en que los modelos podían desinhibir las respuestas sexuales, se mostró a un grupo de universitarios varones una película que contenía imágenes eróticas de hombres y mujeres desnudos (Walters, Bowen y Parke, 1963). Se dijo a los estudiantes que en la película se movería un punto luminoso indicando los movimientos oculares de un sujeto que se hallaba atrás de ellos, para mostrar qué partes de las imágenes había mirado dicho individuo. Esos supuestos movimientos oculares del sujeto representaban al modelo. Para la mitad de los sujetos, el punto luminoso se concentraba en los senos y genitales. Para la otra mitad, la luz permanecía en el fondo, como si el modelo hubiera evitado mirar los cuerpos desnudos.

Después de mirar la grabación, se mostró a los sujetos fotogramas de la película, mientras se registraban sus movimientos oculares. Aquellos sujetos cuyo modelo se consideraba desinhibido (que miró directamente las partes eróticas de los cuerpos) se comportaban de manera similar. Aquellos cuyo modelo evitó mirar los desnudos pasaron significativamente más tiempo examinando el fondo de las imágenes. Los investigadores concluyeron que el modelamiento había afectado las respuestas perceptuales de los sujetos a los estímulos. En otras palabras, el modelamiento no sólo determinó lo que hicieron los sujetos, sino también lo que miraron y percibieron.

Efectos de los modelos de la sociedad

Con base en una investigación intensiva, Bandura concluyó que buena parte de la conducta —buena y mala, normal y anormal— se aprende al imitar la conducta de otras personas. Desde la infancia desarrollamos respuestas a los modelos que la sociedad nos ofrece. Con los padres como primeros modelos, aprendemos su lenguaje y nos socializamos por las costumbres y conductas aceptables de la cultura. La gente que se desvía de las normas culturales ha aprendido su conducta de la misma manera que todos los demás. La diferencia es que las personas desviadas han seguido modelos que el resto de la sociedad considera indeseables.

Bandura es un crítico franco del tipo de sociedad que ofrece a sus niños modelos erróneos, en particular los ejemplos de la conducta violenta, que son la norma en televisión, películas y juegos de video. Su investigación muestra con claridad el efecto de los modelos en el comportamiento. Si nos convertimos en lo que vemos, entonces la distancia entre mirar un personaje animado agresivo y realizar actos violentos no es demasiado grande.

Entre las diversas conductas que los niños adquieren mediante el modelamiento están los temores no racionales. Un niño que ve que sus padres temen a las tormentas o se ponen nerviosos con los desconocidos, adoptan con facilidad esas ansiedades y las llevan a la adultez con poca conciencia de su origen. Por supuesto, las conductas positivas como fuerza, valor y optimismo también se aprenden de los padres y otros modelos. En el sistema de Skinner, los reforzadores controlan la conducta; para Bandura, son los modelos los que controlan el comportamiento.

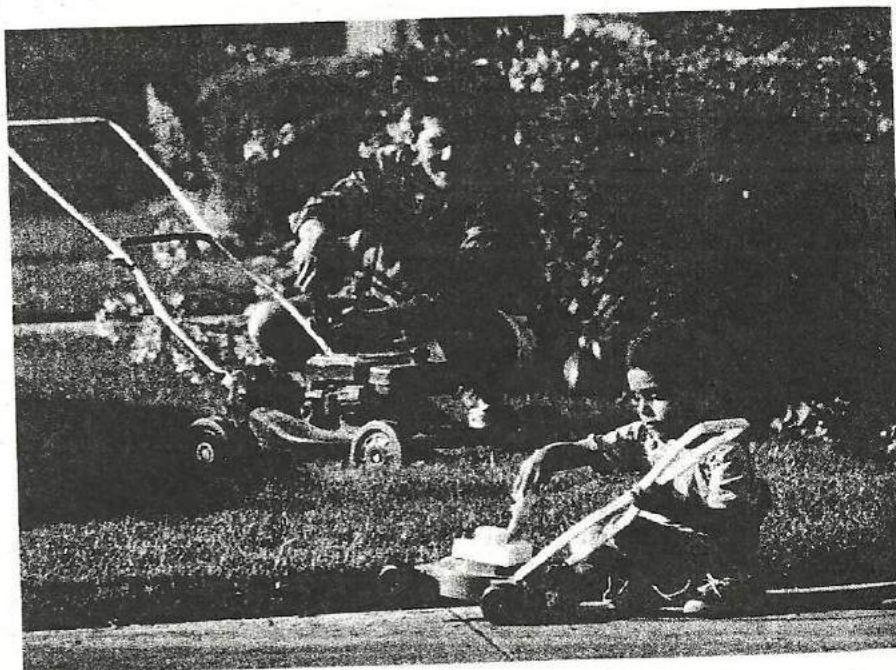
Características de la situación de modelamiento

Bandura y sus colaboradores (Bandura, 1977, 1986) investigaron tres factores a los que se encontró influencia en el modelamiento:

1. las características de los modelos
2. las características de los observadores
3. las consecuencias recompensantes asociadas con las conductas.

Características de los modelos. Las características de los modelos afectan nuestra tendencia a imitarlos. En la vida real, podemos recibir mayor influencia de alguien que se parece a nosotros que de alguien que difiere de nosotros en formas evidentes y significativas. En el laboratorio, Bandura encontró que si bien los niños imitaban la conducta de un chico modelo presente en el mismo cuarto, uno en una película y un personaje de caricatura, el grado del modelamiento disminuía a medida que la semejanza entre el modelo y el sujeto era menor. Los niños mostraban mayor imitación de un modelo vivo que de uno animado, pero, incluso en este último caso, la conducta modelada era significativamente mayor que la de un grupo control que no observó a modelos.

Otras características del modelo que afectan la imitación son la edad y el sexo. Es más probable que modelemos nuestra conducta con la de una persona del mismo sexo que con una del opuesto. Asimismo, es más probable que seamos influidos por modelos de nuestra edad. Los pares que parecen haber resuelto con éxito los problemas que enfrentamos son modelos muy influyentes.



Los niños tienden a imitar la conducta de un modelo adulto del mismo sexo, que se considera de alto estatus.

El estatus y el prestigio también son factores importantes. Se encontró que era mucho más probable que los peatones cruzaran una calle cuando estaba la luz roja si veían que una persona bien vestida la cruzaba, que si veían hacerlo a un individuo desaliñado. Los comerciales de televisión emplean en forma eficaz los modelos de gran prestigio y estatus como atletas, estrellas de rock o de cine, que afirman usar un producto particular. La expectativa es que los consumidores imitarán su conducta y comprarán el producto anunciado.

El tipo de conducta que realiza el modelo afecta el grado de la imitación. Las conductas muy complejas no se imitan de manera tan rápida y fácil como los comportamientos más simples. Las conductas hostiles y agresivas tienden a ser fuertemente imitadas, en especial por los niños.

Características de los observadores. Los atributos de los observadores también determinan la efectividad del aprendizaje por observación. La gente que tiene poca confianza en sí misma y baja autoestima es más proclive a imitar la conducta de un modelo que sus contrapartes. Una persona que ha sido reforzada por imitar una conducta –por ejemplo, un niño reforzado por comportarse como un hermano mayor– es más susceptible a la influencia de los modelos.

Consecuencias recompensantes asociadas con las conductas. Las consecuencias recompensantes vinculadas con una conducta particular pueden repercutir en el grado del modelamiento e incluso superar el impacto de las características de modelos y observadores. Un modelo de alto estatus puede llevarnos a imitar cierta conducta, pero si las recompensas no son importantes para nosotros, descontinuaremos la conducta y será menos probable que ese modelo nos influya en el futuro.

Ver a un modelo que recibe recompensa o castigo por mostrar una conducta particular influye en la imitación. En un estudio con el muñeco Bobo, algunos de los niños miraron que el modelo que golpeaba al muñeco Bobo recibía felicitaciones, refrescos y dulces. Otro grupo de niños vieron que el modelo recibía castigo verbal y físico por la misma conducta agresiva. Estos últimos mostraron significativamente menos agresión hacia el muñeco Bobo, que los niños que vieron al modelo que era reforzado (Bandura, 1965).

Procesos del aprendizaje por observación

Bandura analizó la naturaleza del aprendizaje por observación y encontró que era regido por cuatro mecanismos relacionados: procesos de atención, de retención, de producción y de incentivo y motivación (véase la tabla 15.1).

Procesos de atención

El aprendizaje por observación o modelamiento no ocurrirá a menos que el sujeto ponga atención al modelo. La simple exposición del sujeto al modelo no garantiza que éste atienda las claves y estímulos relevantes, o que perciba la situación de manera precisa. El sujeto debe percibir al modelo con la precisión suficiente a fin de adquirir la información necesaria para imitar el comportamiento del modelo.

TABLA 15.1 Procesos del aprendizaje por observación

Procesos de atención	Desarrollar nuestros procesos cognoscitivos y destrezas perceptuales en forma que podamos poner atención suficiente a un modelo y percibirlo con la precisión necesaria para imitar las conductas mostradas. <i>Ejemplo:</i> permanecer atento durante la clase de manejo.
Procesos de retención	Retener o recordar la conducta del modelo en forma que podamos imitarla o repetirla en un momento posterior; para esto, usamos nuestros procesos cognoscitivos a fin de codificar o formar imágenes mentales y descripciones verbales de la conducta del modelo. <i>Ejemplo:</i> tomar notas del material de lectura o del video de una persona conduciendo un automóvil.
Procesos de producción	Traducir las imágenes mentales o representaciones verbales simbólicas de la conducta del modelo en nuestra propia conducta manifiesta mediante la producción física de respuestas y la obtención de retroalimentación respecto de la precisión de nuestra práctica continua. <i>Ejemplo:</i> llevar un carro con un instructor para practicar el cambio de velocidades y eludir los conos para el control del tráfico en el patio de estacionamiento de la escuela.
Procesos de incentivo y motivación	Percibir que la conducta del modelo conduce a una recompensa y esperar, por tanto, que nuestro aprendizaje —y desempeño exitoso— de la misma conducta nos llevará a consecuencias similares. <i>Ejemplo:</i> Esperar que cuando dominemos las destrezas de manejo, pasemos a la siguiente fase del examen y recibamos la licencia de conducir.

Diversas variables influyen en los procesos de atención. En el mundo real, como en el laboratorio, nos mostramos más atentos y responsivos ante algunas personas y situaciones que ante otras. Así, entre más atención pongamos en la conducta de un modelo, más probable es que lo imitemos.

Ya mencionamos características como la edad, estatus, sexo y grado de similitud entre el modelo y el sujeto. Esos factores ayudan a determinar en qué grado atiende el sujeto al modelo. También se ha encontrado que modelos como celebridades, expertos y aquellos que en apariencia son confiados y atractivos, atraen mayor atención e imitación que los modelos que carecen de esos atributos. Algunos de los modelos más eficaces en muchas culturas aparecen hoy en la televisión. Los televidentes, a menudo, se concentran en ellos, incluso en ausencia de reforzamiento.

La atención a la conducta modelada varía como función de las habilidades cognoscitivas y perceptuales del observador y del valor de la conducta modelada. Entre más desarrolladas estén nuestras habilidades cognoscitivas y entre más conocimiento tengamos acerca de la conducta modelada, atenderemos con más cuidado al modelo y percibiremos la conducta. Cuando los observadores miran que un modelo hace algo que ellos esperan hacer, ponen mayor atención que cuando la conducta modelada no tiene relevancia personal. Los observadores también dan mayor atención a la conducta modelada, que produce consecuencias positivas o negativas, que a la que produce resultados neutrales.

Procesos de retención

Los sujetos deben recordar aspectos significativos de la conducta del modelo para repetirla más tarde. Para retener lo que ha sido atendido, debemos codificarlo y representarlo de manera simbólica. Esos procesos internos de retención de representación simbólica y formación de imágenes son procesos cognoscitivos. En consecuencia,

Bandura reconoce la importancia de los procesos cognoscitivos para desarrollar y modificar la conducta. Recuerde, para fines de comparación, que Skinner se concentraba exclusivamente en la conducta manifiesta.

Retenemos información relacionada con la conducta de un modelo en dos formas: mediante un sistema interno de representación de imágenes o por medio de un sistema verbal. En el sistema de imágenes, mientras observamos al modelo formamos imágenes vívidas y sencillas de recuperar. Este fenómeno común explica el que usted sea capaz de recordar la fotografía de la persona con la que salió la semana pasada o el lugar que visitó el verano pasado. En el aprendizaje por observación formamos una imagen mental de la conducta del modelo y la utilizamos como base para la imitación en algún momento futuro.

El sistema de representación verbal funciona de manera similar e implica la codificación verbal de alguna conducta que hayamos observado. Por ejemplo, durante la observación podemos describirnos lo que hace el modelo. Esas descripciones o códigos pueden repasarse en silencio, sin la exhibición manifiesta de la conducta. Por ejemplo, podemos hablarnos a nosotros mismos a lo largo de los pasos en una destreza complicada, repasando mentalmente la secuencia de conductas que realizaremos más tarde. Cuando deseamos realizar la acción, el código verbal nos proporcionará indicios, recordatorios y claves. En conjunto, esas imágenes y símbolos verbales ofrecen los medios por los cuales almacenamos las situaciones observadas y las repasamos para un desempeño posterior.

Procesos de producción

Traducir las imágenes y las representaciones simbólicas verbales en conducta manifiesta demanda los procesos de producción descritos de manera más simple como *práctica*. Aunque podemos haber atendido, retenido y repasado las representaciones simbólicas de la conducta de un modelo, todavía podemos no ser capaces de realizar la conducta en forma correcta. Esto es más probable que ocurra con las acciones de gran destreza, que requieren el dominio de muchos componentes de la conducta.

Considere aprender a conducir un automóvil. Aprendemos los movimientos básicos de la lectura y al observar conducir a un modelo. Podemos considerar muchas veces las representaciones simbólicas de la conducta del modelo, pero al principio nuestra traducción de esos símbolos en la conducta real de conducción será muy torpe. Podemos cambiar a la velocidad incorrecta o sobre corregir la dirección. Nuestras observaciones pueden no haber sido suficientes para asegurar el desempeño inmediato y diestro de las acciones. Se necesita la práctica de los movimientos físicos apropiados y la retroalimentación sobre su precisión para producir el desempeño suave del comportamiento.

Procesos de incentivo y de motivación

No importa lo bien que atendamos y retenemos las conductas observadas o cuánta habilidad tengamos para realizarlas, no lo haremos sin los procesos de incentivo o de motivación. Cuando se dispone de incentivos, la observación se traduce en acción más rápidamente. Los incentivos también influyen en los procesos de atención y de retención. No ponemos mucha atención sin un incentivo por hacerlo, y entre menos atención se preste, menos se retiene.

Nuestro incentivo para aprender es influido por nuestra anticipación del reforzamiento o el castigo que recibiremos por hacerlo. Ver que la conducta de un modelo

produce una recompensa o evita un castigo puede ser un fuerte incentivo para que pongamos atención, recordemos y realicemos la conducta en forma correcta. El reforzamiento se experimenta de manera vicaria durante la observación del modelo, después de lo cual esperamos que nuestro desempeño de la misma conducta nos lleve a las consecuencias que vimos.

Bandura sostuvo que, si bien el reforzamiento puede facilitar el aprendizaje, no se requiere para que el aprendizaje ocurra. Muchos otros factores, además de las consecuencias recompensantes de la conducta, determinan qué atendemos, retenemos y repasamos. Por ejemplo, sonidos fuertes, luces brillantes y videos excitantes pueden capturar nuestro interés, aunque no recibamos reforzamiento alguno por atenderlos. La investigación de Bandura mostró que los niños que ven un modelo en la televisión imitan su conducta, sin importar si se les ha prometido una recompensa. Por ende, el reforzamiento puede ayudar en el modelamiento, pero no es vital. Cuando ocurre, el reforzamiento puede ser proporcionado por otra persona, experimentado de manera vicaria o administrado por uno mismo.

El yo

En la aproximación de Bandura a la personalidad, el yo no es algún agente psíquico que determine o cause la conducta, sino un conjunto de procesos cognoscitivos y estructuras relacionadas con el pensamiento y la percepción. Dos aspectos importantes del yo son el autorreforzamiento y la autoeficacia.

Autorreforzamiento

autorreforzamiento
Administración de recompensas o castigos a uno mismo por cumplir, superar o incumplir las expectativas o estándares propios.

El **autorreforzamiento** es tan importante como el reforzamiento administrado por otros, en particular por niños mayores y adultos. Establecemos estándares personales de comportamiento y logro. Nos premiamos por cumplir o superar esas expectativas y criterios, y nos castigamos por nuestros fracasos. El reforzamiento autoadministrado puede ser tangible, como un nuevo par de zapatos de deporte o un automóvil, o puede ser emocional, como el orgullo o la satisfacción por un trabajo bien realizado. El castigo autoadministrado puede expresarse en la vergüenza, culpa o depresión por no comportarnos como queríamos. El autorreforzamiento parece ser conceptualmente similar a lo que otros teóricos denominan *conciencia* o *superyó*, pero Bandura niega que sean lo mismo.

Un proceso continuo de autorreforzamiento regula buena parte de nuestra conducta. Demanda estándares internos de desempeño, criterios subjetivos o puntos de referencia contra los cuales se pueda evaluar el comportamiento personal. Nuestra conducta pasada puede convertirse en un punto de referencia para evaluar la conducta actual y un incentivo para un mejor desempeño en el futuro. Cuando alcanzamos cierto nivel de logro, ya no puede desafiarnos, motivarnos o satisfacernos, de modo que elevamos el criterio y demandamos más de nosotros mismos. El fracaso para lograrlo puede dar por resultado una disminución del criterio a un nivel más realista.

Las personas que se establecen estándares irreales de desempeño —que observaron y aprendieron expectativas conductuales de modelos inusualmente talentosos y exitosos— pueden seguir intentando cumplir esas expectativas en extremo alta, a pesar de los fracasos repetidos. En el plano emocional, pueden castigarse con sentimientos de falta de valía y depresión. Esos sentimientos autogenerados pueden

conducir a conductas autodestructivas, como el consumo excesivo de alcohol y drogas o un repliegue a un mundo de fantasía.

Aprendemos nuestro conjunto inicial de estándares internos de la conducta de los modelos, por lo general, nuestros padres y maestros. Una vez que adoptamos un estilo particular de conducta, iniciamos un proceso permanente de comparación de nuestra conducta con la de ellos.

Autoeficacia

Lo bien que cumplamos nuestros estándares conductuales determina nuestra **autoeficacia**. En el sistema de Bandura, la autoeficacia se refiere a los sentimientos de adecuación, eficiencia y capacidad al afrontar la vida. Alcanzar y mantener nuestros estándares de desempeño mejora la autoeficacia; el fracaso para alcanzarlos y mantenerlos la reduce.

Bandura describió también la autoeficacia en términos de nuestra percepción del control que tenemos de nuestra vida.

Los individuos se esfuerzan por ejercer control sobre los acontecimientos que afectan su vida. Al ejercer influencia en las esferas en que pueden tener cierto control, son más capaces de realizar los futuros deseados y de impedir los no deseados. El esfuerzo por controlar las circunstancias de la vida permea casi todo lo que la gente hace, porque puede asegurarse innumerables beneficios personales y sociales. La habilidad para afectar los resultados los hace predecibles. La predecibilidad alienta la preparación adaptativa. La incapacidad para ejercer influencia sobre las cosas que afectan adversamente nuestra vida genera temor, apatía o desesperanza. (Bandura, 1995, p. 1.)

Las personas con baja autoeficacia se sienten indefensas, incapaces de ejercer control sobre los acontecimientos de su vida. Creen que cualquier esfuerzo que hagan es inútil. Cuando encuentran obstáculos, se rinden con rapidez si su primer intento para enfrentar el problema es infructuoso. Los individuos con una autoeficacia en extremo baja no intentarán afrontar, porque están convencidos de que nada que hagan hará una diferencia. ¿Por qué? se preguntan, deben intentarlo. La baja autoeficacia puede destrozar la motivación, disminuir las aspiraciones, interferir con las capacidades cognitivas y afectar de manera adversa la salud física.

La gente con una elevada autoeficacia cree que puede tratar de manera efectiva con los acontecimientos y situaciones. Como espera superar con éxito los obstáculos, persevera en las tareas y, a menudo, se desempeña con un nivel elevado. Esas personas tienen mayor confianza en sus habilidades que los sujetos con baja autoeficacia, y expresan pocas dudas en sí mismas. Ven las dificultades como desafíos, más que como amenazas y buscan activamente situaciones nuevas. La elevada autoeficacia reduce el temor al fracaso, eleva las aspiraciones y mejora las capacidades de solución de problemas y de pensamiento analítico.

Fuentes de información acerca de la autoeficacia. Nuestro juicio acerca de la autoeficacia se basa en cuatro fuentes de información:

1. El buen desempeño.
2. Experiencias vicarias.
3. La persuasión verbal.
4. La activación fisiológica y emocional.

La fuente más influyente de los juicios de eficacia es el *buen desempeño*. Las experiencias previas de éxito proporcionan indicaciones directas de nuestro nivel de dominio y

aptitud. Los logros anteriores demuestran nuestras capacidades y fortalecen nuestros sentimientos de autoeficacia. Los fracasos previos, en particular los fracasos repetidos en la niñez, disminuyen la autoeficacia.

Los fracasos a corto plazo en la adultez pueden disminuir la autoeficacia. En un estudio se presentó una tarea cognoscitiva a 60 estudiantes universitarios. Las calificaciones de la dificultad del reactivo y la retroalimentación indicaban que habían tenido un desempeño muy bueno o muy malo. Las medidas de autorreporte de sus expectativas de autoeficacia para tareas futuras mostró que las personas que creían que se habían desempeñado muy bien en la tarea cognoscitiva tenían una expectativa de autoeficacia alta para el desempeño futuro. Quienes pensaron que su desempeño fue malo tenían una expectativa baja acerca de su desempeño futuro (Sanna y Pusecker, 1994).

Experiencias vicarias –ver que otra gente se desempeña con éxito– fortalece la autoeficacia, en particular si la gente que observamos es similar en habilidades. En efecto, nos decimos: “Si ellos pueden hacerlo, yo también”. Por el contrario, ver que otros fracasan puede disminuir la autoeficacia: “Si ellos no pueden hacerlo, yo tampoco”. Por ende, los modelos eficaces son vitales para influir en nuestros sentimientos de adecuación y capacidad. Esos modelos también nos muestran estrategias apropiadas para manejar situaciones difíciles.

Persuasión verbal, que significa recordar a la gente que posee la habilidad para lograr lo que quiera, puede mejorar la autoeficacia. La persuasión verbal puede ser la más común de nuestras cuatro fuentes de información y la ofrecen con frecuencia los padres, maestros, cónyuges, entrenadores, amigos y terapeutas que dicen, en efecto, “Puedes hacerlo”. Para que funcione, la persuasión verbal tiene que ser realista. Quizá no sea el mejor consejo animar a alguien que mide 1.52 metros para que juegue baloncesto profesional, cuando otros deportes, como las artes marciales, pueden ser más apropiados.

Una cuarta fuente de información acerca de la autoeficacia es la *activación fisiológica y emocional*. ¿Qué tan temerosos o tranquilos nos sentimos en una situación estresante? A menudo utilizamos este tipo de información como base para juzgar nuestra capacidad de afrontamiento. Es más probable que creamos que podemos resolver un problema con éxito si no estamos agitados, tensos o con jaqueca. Entre más tranquilos nos sintamos, mayor será nuestra autoeficacia. Entre mayor sea el nivel de activación fisiológica y emocional, menor será la autoeficacia. Entre más temor, ansiedad o tensión experimentemos en una situación determinada, menos capaces nos sentimos de enfrentarla.

Bandura concluyó que ciertas condiciones aumentan la autoeficacia:

1. Exponer a la gente a experiencias de éxito, mediante el establecimiento de metas alcanzables, incrementa el buen desempeño.
2. Exponer a las personas a los modelos apropiados que tengan un buen desempeño mejora las experiencias vicarias de éxito.
3. Proporcionar persuasión verbal alienta a la gente a creer que tiene la capacidad para desempeñarse con éxito.
4. Fortalecer la activación fisiológica mediante una dieta apropiada, reducción del estrés y programas de ejercicio incrementa la fuerza, el vigor y la capacidad de afrontamiento.

En su investigación, Bandura aplicó esas condiciones para mejorar la autoeficacia en una variedad de situaciones. Ha ayudado a sujetos a aprender a tocar instrumentos musicales, a relacionarse mejor con personas del sexo opuesto, a dominar destrezas informáticas, a dejar de fumar y a superar fobias y dolor físico.

desarrollo del modelamiento y la autoeficacia

Niñez

En la infancia, el modelamiento se limita a la imitación inmediata. Los infantes no han desarrollado todavía las capacidades cognoscitivas (los sistemas de representación en imágenes y verbal) necesarias para imitar la conducta de un modelo, cierto tiempo después de observarlo. En esta etapa se necesita que la conducta modelada se repita varias veces, después del intento inicial del niño por duplicarla. Además, la conducta modelada debe estar dentro del rango de desarrollo sensorio-motor del infante. Alrededor de los dos años, los niños han desarrollado suficientes procesos de atención, retención y producción para empezar a imitar la conducta cierto tiempo después de observarla, en lugar de hacerlo en forma inmediata.

Las conductas que vemos como reforzantes, y que decidimos imitar, cambiarán con la edad. Los niños pequeños son reforzados, sobre todo, por los estímulos físicos como comida, afecto o castigo. Los niños mayores asocian los reforzadores físicos con signos de aprobación de modelos significativos y los reforzadores desagradables con signos de desaprobación. A la larga, se autoadministran esas recompensas o castigos.

La autoeficacia también se desarrolla gradualmente. Los infantes empiezan a desarrollarla a medida que intentan ejercer mayor influencia sobre sus ambiente físico y social. Aprenden las consecuencias de habilidades como sus proezas físicas, destrezas sociales y capacidad lingüística. Esas habilidades están en uso casi constante actuando sobre el ambiente, principalmente a través de sus efectos en los padres. En un ambiente ideal, los padres responden a las actividades e intentos de comunicación de su hijo en crecimiento y le proporcionan un entorno estimulante que le ofrezca la libertad de crecer y explorar.

Esas primeras experiencias de construcción de la eficacia se centran en los padres. Las conductas de los padres que conducen a una mayor autoeficacia difieren para niños y niñas. Algunos estudios han demostrado que los hombres con alta autoeficacia tuvieron en su niñez relaciones cálidas con sus padres. Las madres eran más exigentes que los padres y esperaban mayores niveles de desempeño y logro. En contraste, las mujeres de alta autoeficacia experimentaron, cuando eran niñas, presión de sus padres por un alto desempeño (Schneewind, 1995).

Esta importancia de la influencia de los padres disminuye a medida que el mundo del niño se expande y admite otros modelos, como los hermanos, los compañeros y otros adultos. Al igual que Adler, Bandura consideraba que el orden de nacimiento dentro de la familia es importante. Argüía que los primogénitos y los hijos únicos tienen bases diferentes para juzgar sus habilidades de las de los niños que nacen después. Además, es probable que los hermanos del mismo sexo sean más competitivos que los de distinto género, un factor relacionado también con el desarrollo de la autoeficacia. Entre los compañeros de juegos, los niños con más experiencia y éxito en las tareas y juegos fungen como modelos de autoeficacia para los otros niños. Los compañeros proporcionan puntos de referencia comparativos para valorar el nivel de logro propio.

Los maestros influyen en los juicios de autoeficacia a través de su impacto en el desarrollo de capacidades cognoscitivas y destrezas de solución de problemas, que son vitales para el funcionamiento eficiente del adulto. Los niños a menudo califican su capacidad en función de las evaluaciones que los maestros hacen de ellos. En opinión de Bandura, las escuelas que utilizan el agrupamiento, según la capacidad, socavan la

autoeficacia y la confianza en sí mismos de los estudiantes asignados a los grupos inferiores. Las prácticas competitivas, como el lugar que ocupan en el grupo, también condenan a los niños con mal desempeño a las calificaciones promedio o bajas.

Adolescencia

Las experiencias de transición de la adolescencia implican enfrentar nuevas demandas y presiones, desde una creciente conciencia del sexo hasta la elección de universidad y carrera. Los adolescentes deben establecer nuevas aptitudes y valoraciones de sus capacidades. Bandura advirtió que el éxito en esta etapa, por lo general, depende del nivel de autoeficacia establecido en los años de la niñez.

Adulthood

Bandura dividió la adultez en dos periodos: la juventud y los años de la madurez. El primero implica ajustes como el matrimonio, la paternidad y el progreso en la carrera. Se requiere una alta autoeficacia para obtener resultados exitosos en esas experiencias. La gente con baja autoeficacia no será capaz de manejar adecuadamente esas situaciones y es probable que no logre ajustarse.

Los estudios muestran que las mujeres adultas que sienten una elevada autoeficacia respecto a sus habilidades maternas quizá promuevan la autoeficacia en sus hijos. Las mujeres que creen ser buenas madres están menos sujetas al abatimiento y la tensión emocional, en su rol como madres, que las mujeres con baja autoeficacia (Olioff y Aboud, 1991; Teti y Gelfand, 1991). Otras investigaciones demuestran que las madres con alta autoeficacia, que trabajan fuera de casa, experimentan significativamente menos tensión física y emocional por los conflictos entre el trabajo y la familia que las mujeres con baja autoeficacia (Bandura, 1995).

Los años de la madurez también son estresantes en la medida que la gente revalora su carrera, familia y vida social. Conforme confrontamos nuestras limitaciones y redefinimos las metas personales, debemos revalorar las destrezas propias y encontrar nuevas oportunidades de mejorar nuestra autoeficacia.

Vejez

La revaloración de la autoeficacia en la vejez suele ser difícil. La declinación de las habilidades físicas y mentales, el retiro del trabajo activo y el retraimiento de la vida social obligan a una nueva serie de autovaloración. Una disminución de la autoeficacia puede afectar aún más el funcionamiento físico y mental, en una especie de profecía autorrealizada. Por ejemplo, la menor confianza en uno mismo acerca del desempeño sexual puede llevar a una reducción en la actividad sexual. La menor eficacia física puede dar lugar a la fatiga y a la suspensión de las actividades físicas. Si creemos que ya no podemos hacer algo que solíamos disfrutar y hacer bien, entonces quizá ni siquiera lo intentemos. Para Bandura, la autoeficacia es el factor crucial en la determinación del éxito o el fracaso a lo largo de todo el ciclo vital.

Modificación de la conducta

La meta de Bandura al desarrollar su teoría cognoscitiva social fue modificar o cambiar aquellas conductas aprendidas que la sociedad considera indeseables o anormales.

Igual que en la aproximación de Skinner a la terapia, Bandura se concentra en los aspectos externos, aquellas conductas inapropiadas o destructivas, en la creencia de que son aprendidas al igual que todas las conductas. Bandura no pretende tratar con conflictos inconscientes subyacentes. El objetivo de la aproximación del aprendizaje social es la conducta o síntoma, en lugar de cualquier supuesta neurosis interna.

Temores y fobias

Si el modelamiento es la forma en que originalmente aprendemos nuestras conductas, entonces debería ser una forma efectiva de reaprender o modificar el comportamiento. Bandura aplicó técnicas de modelamiento para eliminar los temores y otras reacciones emocionales intensas. En un primer estudio, niños que tenían a los perros observaban a un niño de la misma edad jugando con un perro (Bandura, Grusec y Menlove, 1967). Mientras los sujetos observaban desde una distancia segura, el modelo hacía movimientos progresivamente más atrevidos hacia el perro. El modelo acariciaba al perro a través de las barras de un corral, luego entraba al corral y jugaba con el animal. El temor a los perros de los observadores se redujo en forma considerable como resultado de esta situación de aprendizaje por observación.

En un estudio clásico de fobia a las serpientes, Bandura y sus colaboradores eliminaron un temor intenso a estos animales en sujetos adultos (Bandura, Blanchard y Ritter, 1969). Los sujetos miraron una película en la cual niños, adolescentes y adultos establecían un contacto progresivamente más cercano con una serpiente. Al principio, los modelos filmados manejaban serpientes de plástico, luego tocaban animales vivos y al final dejaban que una enorme serpiente se enrollara en su cuerpo. A los sujetos fóbicos se les permitía detener la película cuando las escenas se volvieron demasiado atemorizantes. Gradualmente superaron su temor a esos animales.

Una técnica denominada *participación guiada* implica mirar a un modelo en vivo y participar luego con éste. Por ejemplo, para tratar una fobia a las serpientes, los sujetos observaban a través de una ventana a un modelo, mientras manipulaba uno de estos animales. El sujeto entra a la habitación con el modelo y observa la manipulación de la serpiente a una distancia más cercana. A los sujetos, que llevan guantes, se les convence de tocar la parte media de la serpiente, mientras el modelo sostiene la cabeza y la cola. A la larga, los sujetos llegan a tocar a la serpiente sin los guantes.

Se ha mostrado que el modelamiento es eficaz, incluso en la ausencia de un modelo observable. En el *modelamiento cubierto* se pide a los sujetos que imaginen un modelo que se enfrenta a una situación que los atemoriza; en realidad, no ven al modelo. El modelamiento cubierto se ha empleado para tratar fobias a las serpientes e inhibiciones sociales.

Quizá piense que el temor a las víboras no es tan terrible, pero superar este temor produjo cambios significativos en la capacidad de los sujetos para afrontar la vida, incluso para aquellos que nunca habían encontrado una serpiente. Además de mejorar la autoestima y la autoeficacia, eliminar una fobia a estos animales cambió los hábitos personales y de trabajo. Una mujer fue capaz de usar un collar por primera vez; no había podido hacerlo antes porque los collares le recordaban a las serpientes. Un agente inmobiliario pudo mejorar su ingreso porque ya no temía visitar propiedades en áreas rurales. Muchos otros fóbicos tratados con la terapia de modelamiento fueron liberados de sus pesadillas relacionadas con serpientes.

Las fobias restringen nuestra vida diaria. Por ejemplo, muchas personas que ven arañas reaccionan con una aceleración de la frecuencia cardíaca, falta de aliento y

vómito, incluso después de ver la fotografía de una araña. Los fóbicos dudan de su autoeficacia en las situaciones que les provocan temor y tienen poca confianza en su capacidad para manejar la fuente de la fobia. Aliviar a la gente de esos temores extiende su ambiente y aumenta su autoeficacia.

La terapia de modelamiento, en particular cuando utiliza películas y técnicas de video, ofrece varias ventajas prácticas. Las conductas complejas pueden verse como un todo. Las conductas extrañas pueden editarse, en tal forma que el sujeto dedique su tiempo sólo a ver las conductas relevantes. Las películas pueden repetirse con muchos pacientes y ser utilizadas al mismo tiempo por varios terapeutas. Las técnicas de modelamiento también pueden usarse con grupos, ahorrando tiempo y dinero al tratar a personas con el mismo problema. Esta aproximación ha sido eficaz con fobias, trastornos obsesivo-compulsivos y disfunciones sexuales, y se ha informado que los efectos positivos duran por años.

Se ha mostrado que las técnicas de modelamiento afectan nuestra capacidad para tolerar el dolor. A un grupo de universitarios varones, que realizaban un ejercicio isométrico inductor de dolor se les mostró una cinta en video de modelos que realizaban el mismo ejercicio. Algunos de los modelos parecían tolerar bien el dolor, mientras que otros no. Los sujetos que vieron a los modelos que toleraban el dolor continuaban ejercitándose por un periodo significativamente más largo y reportaron menor incomodidad que los sujetos cuyos modelos parecían más afectados por el dolor. Además, los sujetos que vieron a los modelos intolerantes al dolor experimentaron el inicio del dolor más pronto, durante el periodo del ejercicio, así como una aceleración de la frecuencia cardíaca (Symbaluk, Heth, Cameron y Pierce, 1997).

Se ha realizado investigación considerable sobre la autoeficacia durante y después de la terapia de modificación de la conducta. Los resultados han mostrado que, a medida que la autoeficacia de los sujetos mejoró durante el tratamiento, aumentó su capacidad para tratar con la fuente del temor. Fue el procedimiento terapéutico por sí mismo lo que mejoró la autoeficacia.

Ansiedad

Observamos que muchas conductas pueden ser modificadas por la aproximación del modelamiento. Consideraremos dos casos: temor al tratamiento médico y ansiedad de las pruebas.

Temor al tratamiento médico. Algunas personas sienten un temor tan intenso de las situaciones médicas que no buscan tratamiento. Un estudio inicial trabajó con niños programados para cirugía y que nunca habían estado antes en un hospital. Se dividieron en dos grupos: uno experimental, que miró una película acerca de la experiencia de un niño en el hospital y un grupo control, que vio una película acerca de un niño en un viaje (Melamed y Siegel, 1975). El niño en la película del hospital era un modelo ejemplar. A pesar de cierta ansiedad inicial, se enfrentaba bien con los doctores y los procedimientos médicos.

La ansiedad de los niños se evaluó con varias técnicas, que incluían la observación directa de la conducta, respuestas en inventarios de autorreporte y medidas fisiológicas. Esas evaluaciones se hicieron la noche previa a la cirugía y se repitieron pocas semanas más tarde. Los resultados demostraron que la película de modelamiento había logrado reducir la ansiedad. Los sujetos que vieron la película del hospital tuvieron menos problemas de conducta, después de la hospitalización, que los sujetos del grupo control.

Se han utilizado procedimientos similares para reducir el temor a la hospitalización en adultos, así como el temor al tratamiento dental. Un estudio incluyó un procedimiento médico considerado tan estresante, que más de 80 por ciento de los pacientes al principio se negaban a tomarlo o lo dejaban de manera prematura (Allen, Danforth y Drabman, 1989). Los sujetos que veían el video de un modelo que pasaba por el procedimiento y describía como enfrentaba el estrés tenían más probabilidades de completar el tratamiento con menos ansiedad y una estancia más corta en el hospital.

Ansiedad de las pruebas. Para algunos estudiantes universitarios, la ansiedad de las pruebas es tan grave que su desempeño en los exámenes no refleja con precisión su conocimiento del material examinado. En la investigación clásica, una muestra de estudiantes universitarios se dividió en grupos, de acuerdo con sus puntuaciones en una prueba de personalidad: los que exhibían una elevada ansiedad de las pruebas y aquellos con baja ansiedad (Sarason, 1975b). Algunos de los estudiantes vieron un modelo en una grabación de video, que hablaba de su ansiedad cuando presentaba pruebas y de sus formas de manejarla. Otros estudiantes vieron una película del mismo modelo que hablaba de la ansiedad de las pruebas, pero no de los mecanismos de afrontamiento. En una tercera condición, los estudiantes vieron al modelo mientras hablaba acerca de otras actividades universitarias. Se dio a los sujetos una lista de sílabas sin sentido para memorizar y se evaluó su habilidad para recordarlas. Los resultados mostraron que los sujetos con una elevada ansiedad de las pruebas recibieron un impacto mayor del modelo que hablaba acerca de mecanismos de afrontamiento. Se desempeñaron significativamente mejor en la prueba de recuerdo que los sujetos con niveles altos de ansiedad a quienes se expuso a las otras dos condiciones.

Aspectos éticos en la modificación de la conducta

Aunque los resultados de la modificación de la conducta son extraordinarios, las técnicas han provocado críticas de educadores, políticos y algunos psicólogos, quienes sugieren que la modificación de la conducta explota a la gente, la manipula y controla contra su voluntad. Bandura considera que esas acusaciones son infundadas. La modificación de la conducta no ocurre sin la conciencia del cliente. De hecho, la autoconciencia y la autorregulación son vitales para cualquier programa de modificación o reaprendizaje de conductas. Por ende, las técnicas de modificación no son eficaces a menos que la persona pueda entender qué conductas están siendo reforzadas. Además, son los clientes quienes deciden que desean cambiar; no son controlados por nadie más. La gente acude al terapeuta para eliminar temores y ansiedades específicos que inhiben su capacidad para funcionar o afrontar la vida diaria. Bandura destacaba que la relación entre cliente y terapeuta es un contrato entre dos individuos que consienten, no una relación entre un amo siniestro que controla y una marioneta sin carácter.

Bandura también destacó que, lejos de manipular o esclavizar, las técnicas de modelamiento en realidad aumentan la libertad personal. La gente que teme salir de casa o que tiene la compulsión de lavar sus manos continuamente, no es en verdad libre. Vive dentro de las restricciones impuestas por su conducta fóbica o compulsiva, restricciones que permiten poca elección. Su eliminación mediante la modificación de la conducta incrementa la libertad y la oportunidad de crecimiento personal. Diversas técnicas de modificación de la conducta se han derivado del trabajo de Bandura, y se han convertido en alternativas cada vez más populares al psicoanálisis y a otras aproximaciones terapéuticas.

414 PARTE 9 Aproximación del aprendizaje social

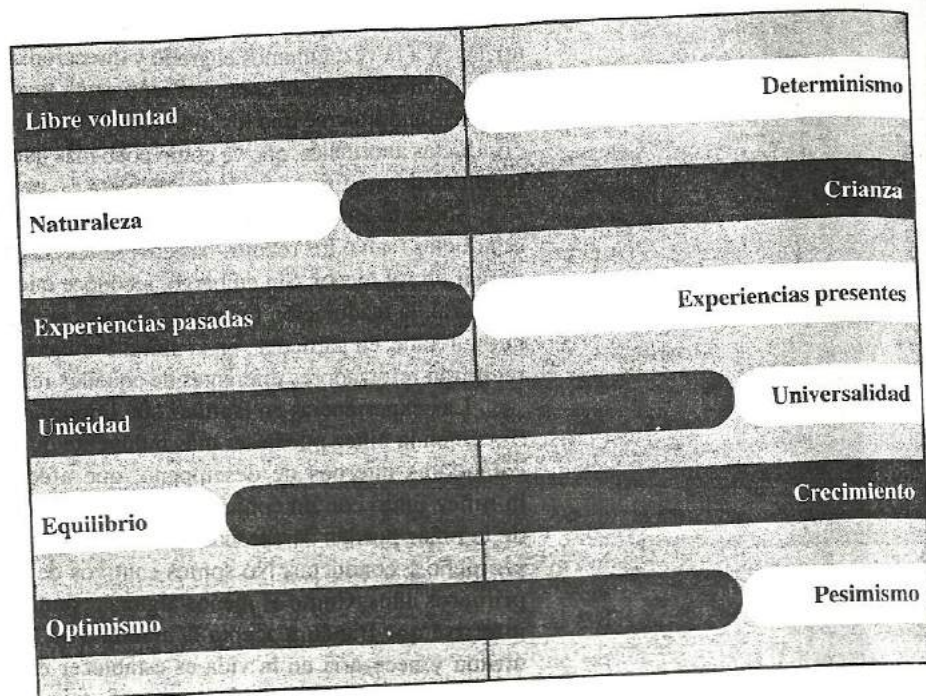


FIGURA 15.1 Imagen de Bandura de la naturaleza humana