



LA TEORÍA DEL APRENDIZAJE SOCIAL Y EL COMPORTAMIENTO ORGANIZACIONAL

Jorge Everardo Aguilar – Morales

2019

LA TEORÍA DEL APRENDIZAJE SOCIAL Y EL COMPORTAMIENTO ORGANIZACIONAL

Lo que nosotros hacemos no depende de la herencia, de los astros, del cerebro, o de las fuerzas mentales. De acuerdo con la teoría del aprendizaje nuestra conducta está determinada por el medio, todo lo que nosotros hacemos es aprendido y todos nos enseñamos unos a otros. Son básicamente tres los mecanismos por los cuales aprendemos:

Condicionamiento Clásico:

Existen estímulos en el medio que provocan respuestas reflejas por ejemplo: un ruido fuerte provoca una reacción de espanto, un choque eléctrico puede provocar una contracción muscular, una luz intensa provoca la constricción de la pupila, la comida provoca que una persona salive, etc. A estos estímulos y a estas respuestas se les conoce como incondicionados debido a que no hubo un proceso de aprendizaje para que se presentaran estas reacciones, es decir, nosotros nunca aprendimos a salivar, ni aprendimos a dilatar o constreñir la pupila.

Sin embargo, existe un mecanismo en el que mediante la asociación un estímulo neutro puede provocar las mismas respuestas que un estímulo incondicionado, a este mecanismo se le conoce como **condicionamiento clásico**. En este tipo de aprendizaje un estímulo neutro (El sonido de una campana) es asociado con un estímulo incondicionado (la comida) que de por sí provoca una respuesta (la salivación), tras varias asociaciones el estímulo neutro (el sonido de la campana) puede llegar a provocar por si solo la

respuesta inicial (la salivación), el estímulo y la respuesta reciben ahora el nombre de condicionados para resaltar la existencia de un aprendizaje. Observe el gráfico.

Ejemplo de condicionamiento clásico

Ei (Comida) → Ri (Salivar)

En (sonido) + Ei → Ri (Salivar)
(Comida)

Ec (Sonido) → Rc (Salivar)

En otro ejemplo una persona acude al hospital (Estímulo neutro) para recibir un tratamiento de quimioterapia (Estímulo incondicionado) que le provoca entre otras la respuesta de nausea (Respuesta incondicionada), con el tiempo tras varias asociaciones puede suceder que el solo hecho de asistir al hospital o de pensar en el hospital (Estímulo condicionado) provoque las mismas respuesta de nauseas que provoca la quimioterapia.

En la escuela un ejemplo muy típico es el siguiente: usualmente un golpe o un castigo verbal provoca respuestas emocionales y respuestas de huida, si quién otorga los golpes y los castigos verbales es el maestro (estímulo neutro en un principio) bastaran algunas asociaciones para que la sola presencia del maestro produzca la misma respuesta que los golpes.

Ahora bien este mecanismo explica sobre todo nuestra conducta emotiva, sin embargo la mayor parte de nuestra conducta no se explica por este mecanismo, por lo que revisaremos a continuación el condicionamiento operante.

Condicionamiento operante:

El condicionamiento operante es el mecanismo que explica el origen de la mayor parte de nuestra conducta. En este tipo de aprendizaje lo que sucede es que la presencia o ausencia de una conducta se determina por las consecuencias que le siguen, si la consecuencia de una conducta consiste en la presentación de un estímulo positivo o la eliminación de un estímulo aversivo, es decir, un evento reforzante, la conducta se fortalecerá, en cambio si la consecuencia consiste en la eliminación de un estímulo positivo o la presentación de un estímulo aversivo, en otras palabras de un castigo, entonces la conducta se debilitará.

Respuesta → Consecuencia

Por ejemplo si después de que un estudiante ejecuta correctamente una tarea recibe un elogio del profesor es muy probable que esa conducta se fortalezca, en cambio si el estudiante ejecuta la respuesta incorrecta es probable que su conducta se debilite.

Entre mas inmediatamente se presente el estímulo reforzante (la recompensa), mayor será su efecto sobre la conducta.

De lo anterior resulta que un estudiante no tiene hábitos de lectura efectivos porque desee superarse, porque este muy motivado o porque sea muy estudioso, sino porque en

el pasado a su conducta de leer le han seguido estímulos reforzantes, de la misma manera que un estudiante no da la respuesta correcta después de una lección por que haya sido flojo, apático, o retrasado si no porque las condiciones de aprendizaje no le permitieron ejecutar la respuesta deseada.

De esto se desprende que si el psicólogo pretende lograr un cambio de conducta en una persona deberá en primer lugar definir claramente cual es la conducta que desea lograr, enseguida crear las condiciones necesarias para que la conducta meta se ejecute y sobre todo una vez que se presente la conducta deberá hacer que le sigan una serie de estímulos reforzantes que la fortalezcan.

Aprendizaje por observación

Un tercer mecanismo por el que aprenden las personas es el aprendizaje por observación, en este tipo de aprendizaje el observador aprende la conducta con solo observar a un modelo, el que aprende no ejecuta ninguna respuesta, ni recibe ninguna consecuencia, sin embargo, tras la experiencia presenta nuevas respuestas o altera la frecuencia con que presenta ciertas conductas.

En términos generales la influencia del modelo sobre el que observa es mayor cuando el modelo es semejante al observador, o es de más prestigio o de un estatus y eficiencia más elevados o cuando hay varios modelos ejecutando la misma conducta.

Aprendizaje por reglas

Recientemente la investigación conductual ha permitido profundizar en lo que se conoce como aprendizaje por reglas. Desde chicos escuchamos reglas que dicen que para lograr algo debemos de comportarnos de cierta manera. Si esto es muy frecuente probablemente aprendamos a verbalizar nosotros mismos esas reglas, primero de

manera abierta y luego de forma encubierta (pensamiento), ahora bien no siempre las reglas tienen un fundamento empírico o causal, cuando esto sucede hablamos de conducta verbal supersticiosa. En el tiempo de nuestros abuelos se afirmaba que decir el nombre del Diablo hacía que este se apareciera y obviamente se evitaba mencionarlo. El aprendizaje pro reglas se desarrolla debido a que para muchos comportamientos la consecuencia solo se presentará a muy largo plazo, por ejemplo fumar puede causar cáncer hasta muchos años después. Sin embargo para que la gente presente esta conducta gobernada por reglas requerirá un entrenamiento muy largo.

De acuerdo con todo lo anterior decimos que una persona se comporta de tal o cual manera porque, ha asociado esa conducta con ciertos estímulos, porque ha recibido ciertas consecuencias o porque ha observado ciertos modelos, de lo cual se desprende que si queremos modificar una conducta tendríamos que modificar el medio, asociar la conducta con ciertos estímulos, cambiar las consecuencias que recibe y presentar modelos.

Referencias:

- Holland, J. y Skinner, B. F. (1990) El análisis de la conducta: un texto programado. México: Editorial Trillas.

DIRECCIÓN

DE PERSONAL .COM



es una marca registrada.

Todos los materiales tienen derechos de autor pero existe la autorización para que puedan ser reproducidos sin fines de lucro y notificando a los autores de su reproducción.

DIRECCIÓN

DE PERSONAL .COM



Es un sitio auspiciado

por



GESTIÓN DEL COMPORTAMIENTO ORGANIZACIONAL

CONSULTORÍA



El primer despacho de consultoría en América Latina que utiliza de forma explícita los principios derivados de las ciencias del comportamiento PARA MEJORAR LA PRODUCTIVIDAD Y LA SATISFACCIÓN DEL PERSONAL en un ambiente de trabajo colaborativo.

E-mail: gestiondelcomportamiento@gmail.com

En Facebook/ [direcciondepersonal](#)