

Educación y Promoción de la Salud

Tema 4. Determinantes de la conducta

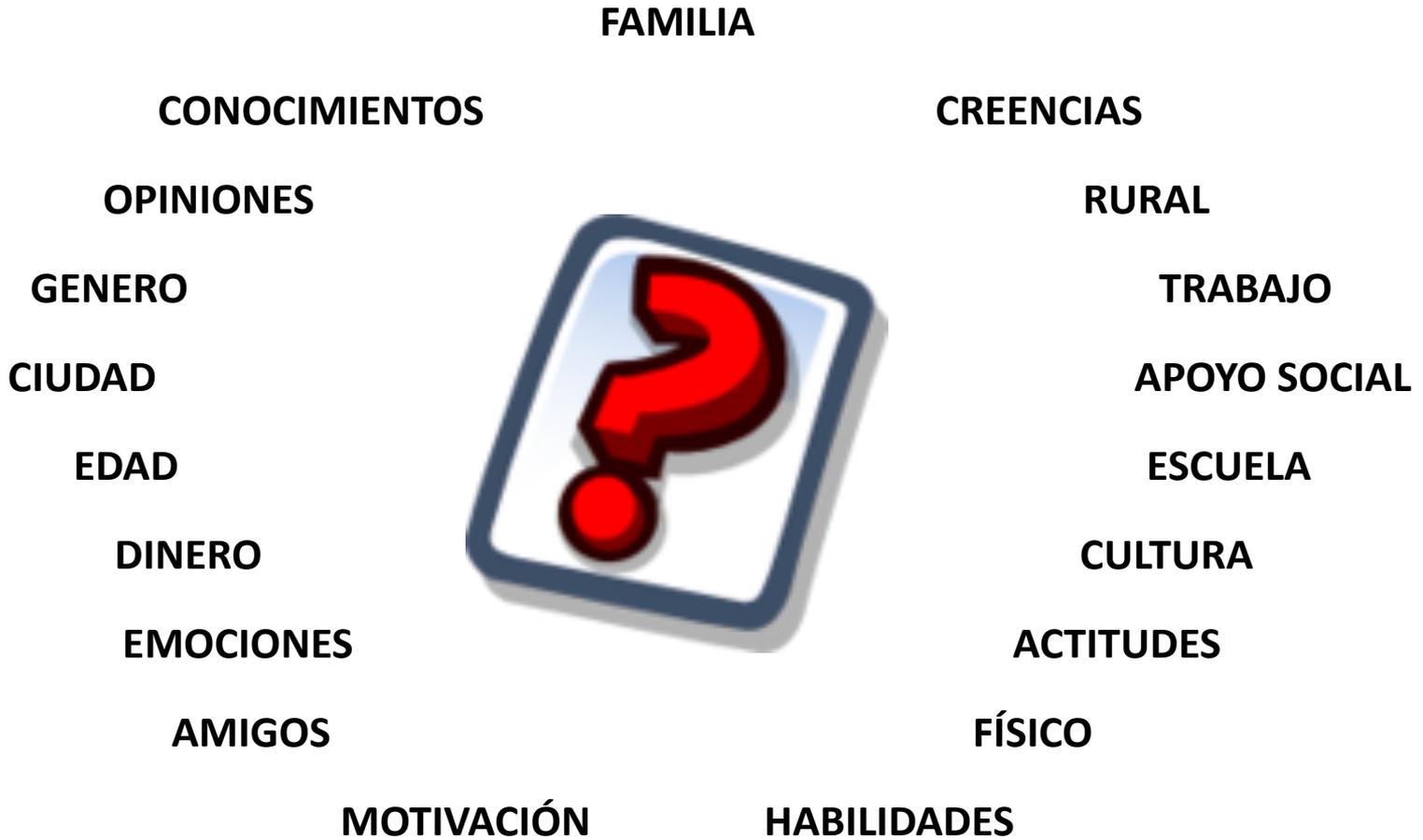


Carlos Hernández Jiménez

Departamento de Enfermería

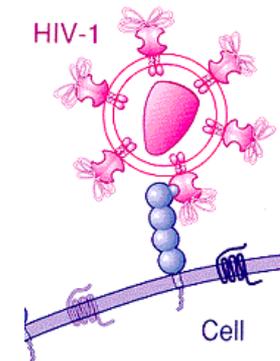
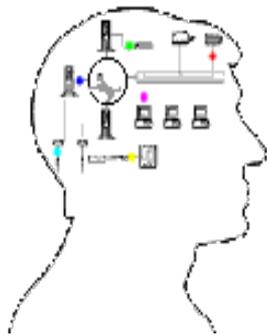
Este tema se publica bajo Licencia:

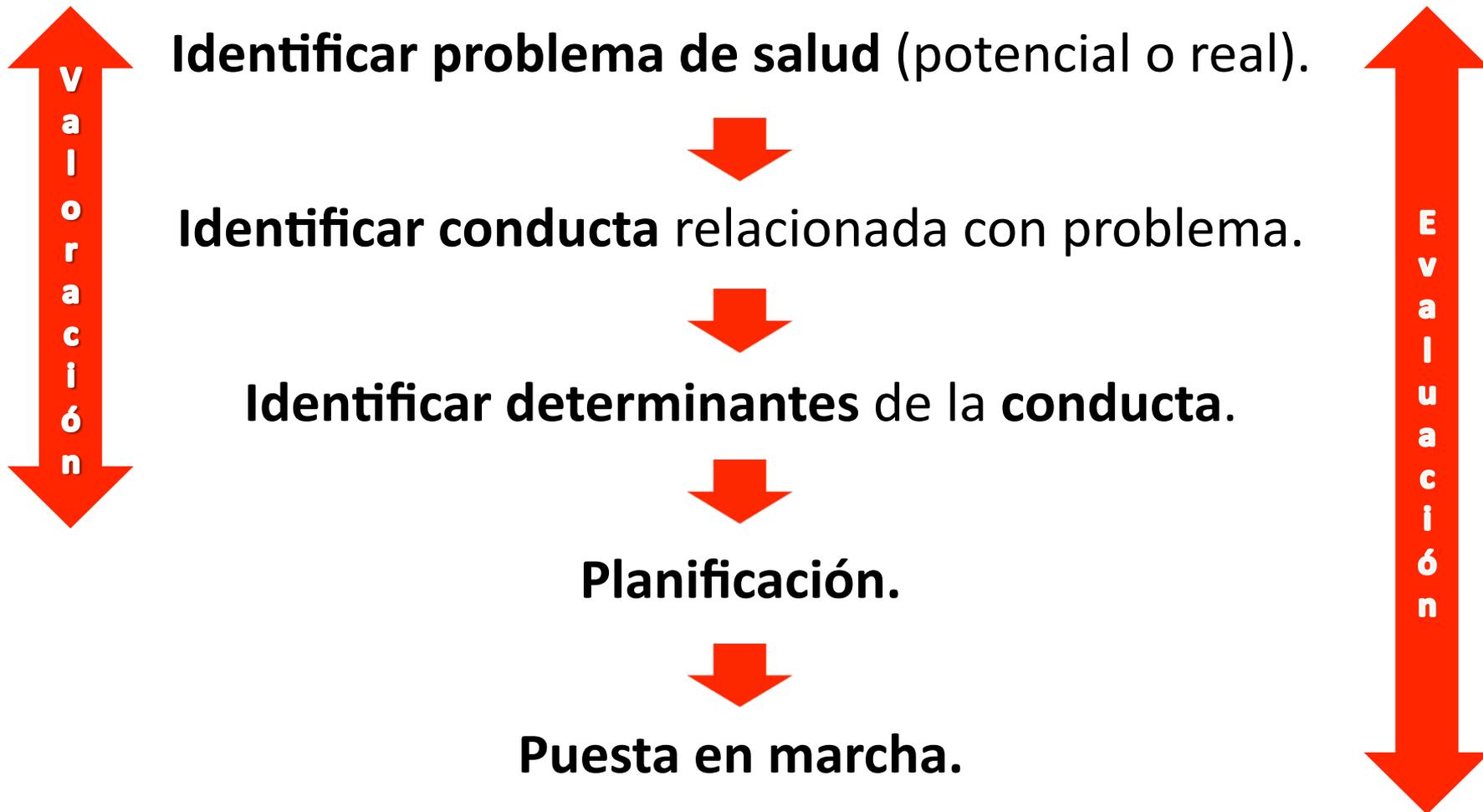
[Creative Commons BY-NC-SA 3.0](https://creativecommons.org/licenses/by-nc-sa/3.0/)



«El comportamiento humano es más complejo que cualquier virus».

Jonathan Mann





Una perspectiva ecológica

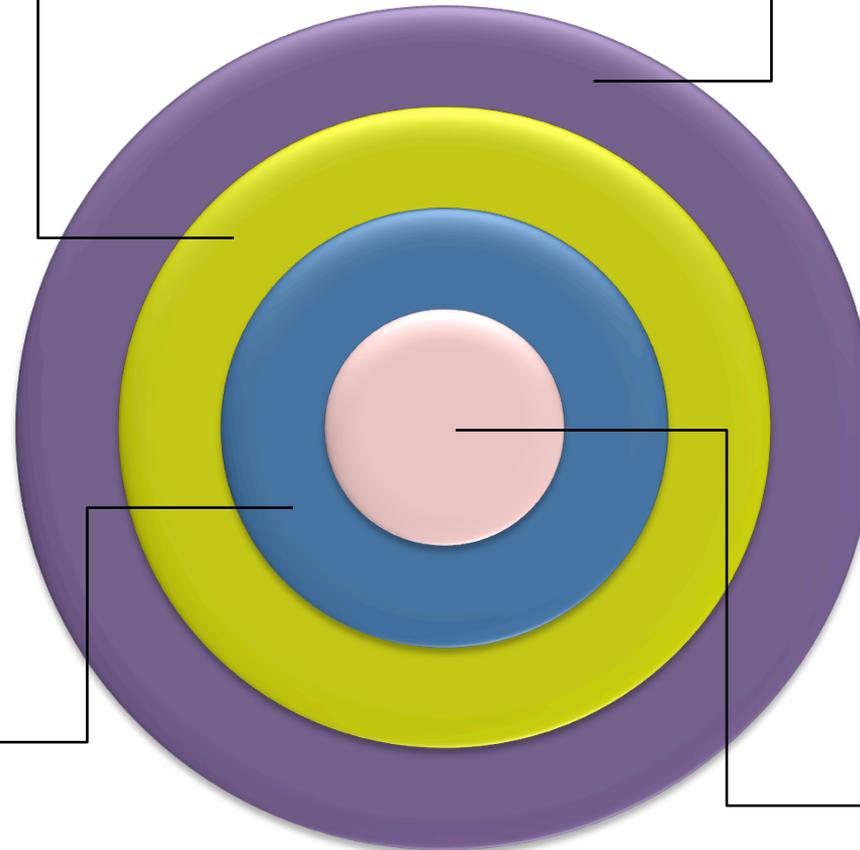
Niveles de influencia

Poblaciones:
agregados de individuos, organizaciones y comunidades definidos por área de gobierno.

Comunidades:
grupos de individuos y organizaciones definidos por zona geográfica, etnia, género, edad.

Organizaciones:
grupos de individuos.

Individuos,
pensamientos, emociones, conducta.

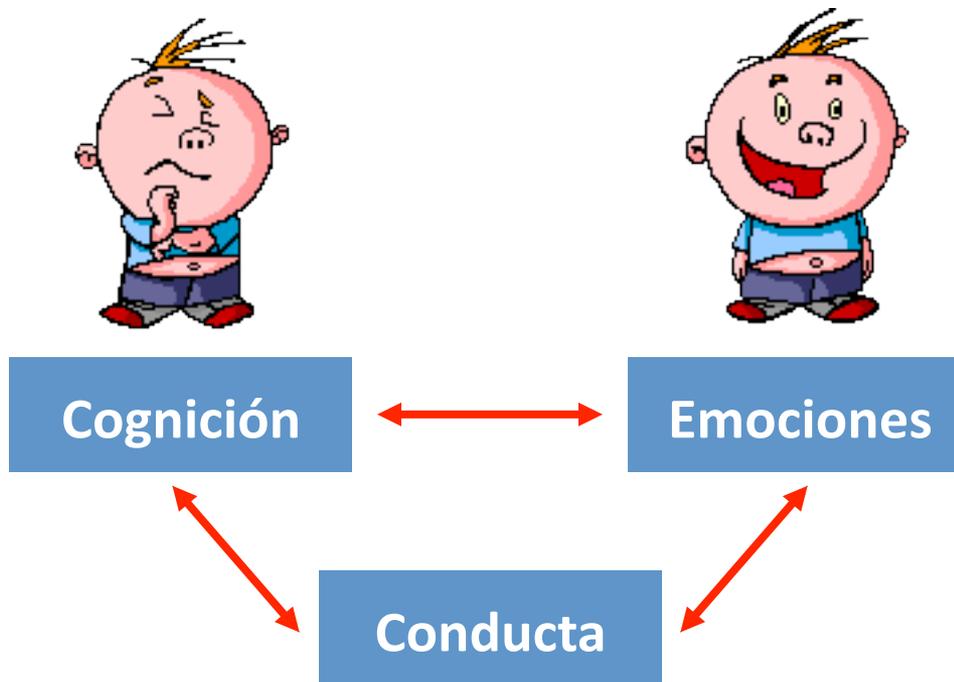


Modelos del Nivel Intrapersonal

En el nivel más básico...

Los determinantes del Nivel Individual de las Conductas de Salud dependen de:

- Aspectos cognitivos.
- Afectos/emociones.
- Conducta.



Modelos del Nivel Intrapersonal

Aspectos cognitivos

- **Conocimiento declarativo (conocer qué):**

Referido a objetos, a acontecimientos o a fenómenos sobre determinada área o tema específico de la realidad.

- **Conocimiento procedimental (conocer cómo):**

El saber de tipo práctico y se refiere al conocimiento entendido como habilidad, que faculta al individuo para ejecutar una variedad de acciones o tareas y solucionar problemas concretos.

Modelos del Nivel Intrapersonal

Aspectos cognitivos

Funciones:

- Servir de requisito previo para realizar otros aprendizajes.
- Servir para que el sujeto pueda desenvolverse en el transcurso de su vida.
- Servir de vehículo para que discurra el pensamiento.

Modelos del Nivel Intrapersonal

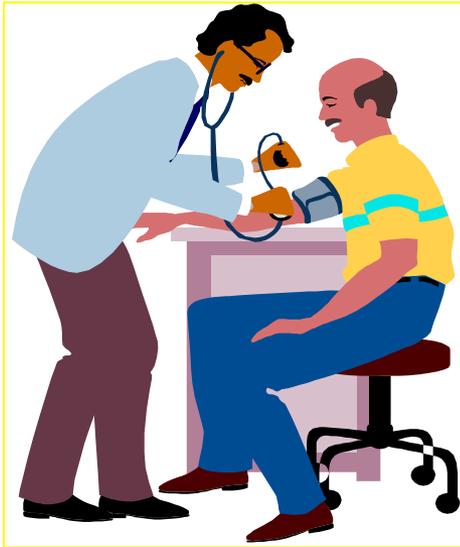
Emociones

Funciones:

- Sorpresa → Exploración.
- Asco → Rechazo.
- Alegría → Afiliación/Disfrute.
- Miedo → Protección.
- Ira → Autodefensa.
- Tristeza → Reintegración.

Modelos del Nivel Intrapersonal

Conducta



- Tomar medicación.
- Screening.
- Comer.
- Pasear.
- Comer.
- Dormir.
- Fumar.



Teorías contemporáneas del aprendizaje

1. Conductismo: Teorías E-R.
2. Teorías Cognitivas.
3. Aprendizaje observacional.

Teorías contemporáneas del aprendizaje

1. Conductismo: Teorías E-R

- Condicionamiento Clásico
(Pavlov).
- Condicionamiento operante
(Thorndike).

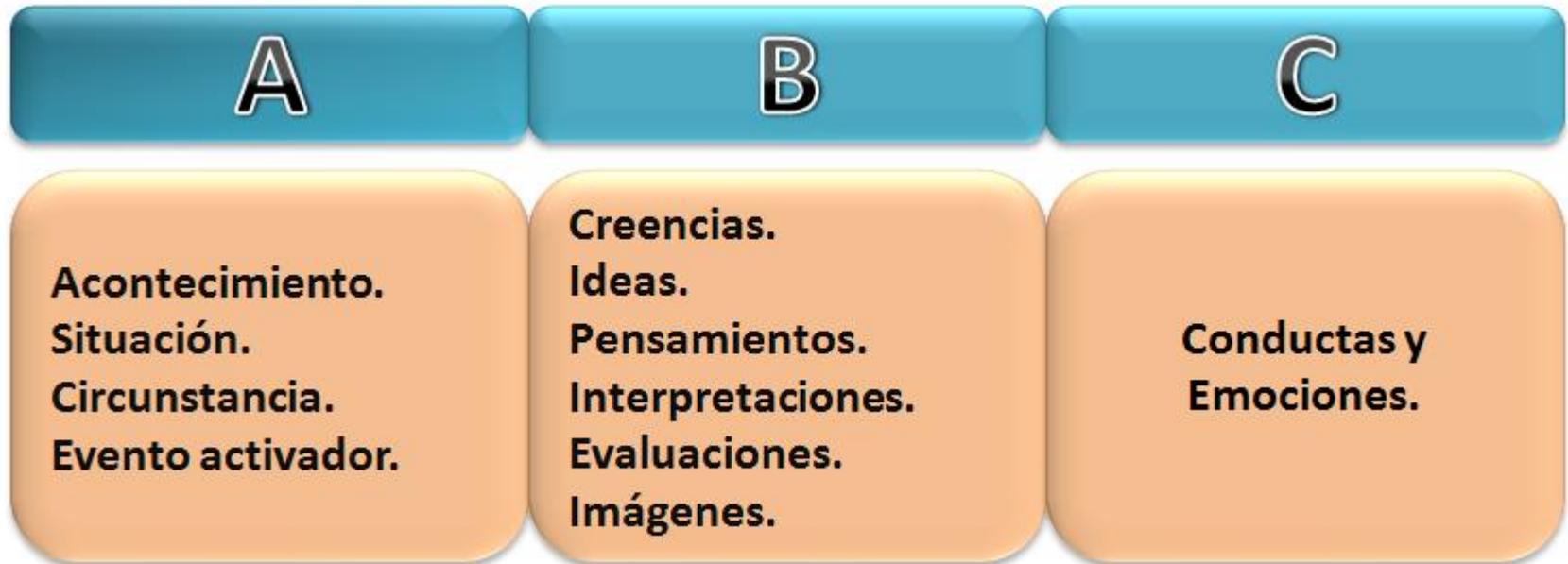
Teorías contemporáneas del aprendizaje

1. Conductismo: Teorías E-R



Teorías contemporáneas del aprendizaje

2. Teorías Cognitivas



MEDIADORES

Teorías contemporáneas del aprendizaje

3. Aprendizaje observacional



- Aprendizaje por observación.
- Imitación.
- Modelado.

Los individuos tenemos la capacidad de aprender de los demás.

Teorías contemporáneas del aprendizaje

3. Aprendizaje observacional

Modelado:

- Modelos reales.
 - Actores.
 - Modelos simbólicos (cinta de vídeo).
- Similar al observador (factores sociales, género, etc.).
 - No excesivamente competente.
 - Actitud amistosa y cercana al observador.
 - Actuación seguida de consecuencias positivas.

Modelos explicativos de la conducta

- **Modelos del Nivel Intrapersonal:**

- Modelo KAP (Knowledge, Attitudes, Practices).
- HBM o Modelo de Creencias de Salud.
- Modelo ASE.
- Modelo Transteórico.
- Modelo PRECEDE.

- **Modelos del Nivel Interpersonal:**

- Teoría del Aprendizaje Social o Cognitivo Social.

- **Modelos del Nivel Comunitario.**

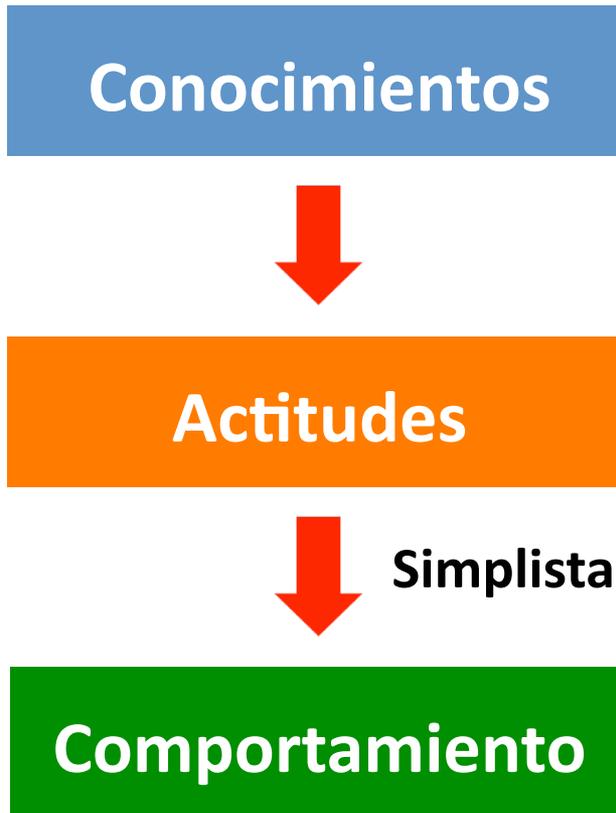
Modelos explicativos de la conducta

- **Modelos del Nivel Intrapersonal:**

1. Modelo KAP (Knowledge, Attitudes, Practices).
2. HBM o Modelo de Creencias de Salud.
3. Modelo ASE.
4. Modelo Transteórico.
5. Modelo PRECEDE.

Modelos del Nivel Intrapersonal

1. Modelo KAP (Knowledge, Attitudes, Practices)



Modelos del Nivel Intrapersonal

2. HBM o Modelo de Creencias de Salud

Autores:

- Hochbaum.
- Kegels.
- Rosenstock.

1952

Psicólogos sociales

- Método sistemático para explicar y predecir las conductas de salud. Se centró en la relación entre la práctica de las conductas saludables y la utilización de los servicios preventivos de salud.
- Se deriva de la Teoría del Valor Esperado.

¿Me hago una radiografía para saber si tengo TBC?

Modelos del Nivel Intrapersonal

2. HBM o Modelo de Creencias de Salud

- **Susceptibilidad percibida.**
- **Severidad percibida.**
- **Beneficios percibidos.**
- **Autoeficacia.**
- **Estímulos para la acción.**

Conducta

Modelos del Nivel Intrapersonal

2. HBM o Modelo de Creencias de Salud

Susceptibilidad percibida:

- Opinión sobre las posibilidades de obtener una condición, enfermedad, etc.

VG. Si no practico sexo seguro, ¿qué probabilidades tengo de infectarme con el virus del SIDA?:

Muchas — — — — — Ninguna

Modelos del Nivel Intrapersonal

2. HBM o Modelo de Creencias de Salud

Severidad percibida:

- Opinión acerca de la seriedad de una condición y sus consecuencias.

VG. El VIH es un problema:

Poco serio — — — — — Grande

Modelos del Nivel Intrapersonal

2. HBM o Modelo de Creencias de Salud

Beneficios percibidos:

- Opinión de la eficacia de la acción para reducir el riesgo o la seriedad del impacto.

Usando un condón cada vez que tengo relaciones sexuales, ¿puedo prevenir la infección por VIH?:

Muy probable — — — — — Poco probable

Modelos del Nivel Intrapersonal

2. HBM o Modelo de Creencias de Salud

Barreras percibidas:

- Opinión de la eficacia de los costos tangibles y psicológicos de la acción preventiva.

El uso del condón hace las relaciones menos espontáneas:

De acuerdo — — — — — En desacuerdo

Modelos del Nivel Intrapersonal

2. HBM o Modelo de Creencias de Salud

- Prevenir embarazo.
- Prevenir ETS.
- Tranquilidad.
- Fácil de obtener.
- Fácil de usar.

 **Beneficios**

 **Conducta**
Uso del condón

 **Barreras**

- Menos placer.
- Corta la relación.
- Difícil de obtener si eres muy joven.
- Costo.
- Desconfianza pareja.

Modelos del Nivel Intrapersonal

2. HBM o Modelo de Creencias de Salud

Autoeficacia:

- Creencia en la propia habilidad para realizar una conducta específica.

Cada vez que hago sexo, ¿le pediré a mi pareja que use condón?:

Muy poco seguro — — — — — Muy seguro

Modelos del Nivel Intrapersonal

2. HBM o Modelo de Creencias de Salud

Estímulos para la acción:

- Estímulos que hacen funcionar la acción (pueden ser externos o internos).

Modelos del Nivel Intrapersonal

2. HBM o Modelo de Creencias de Salud

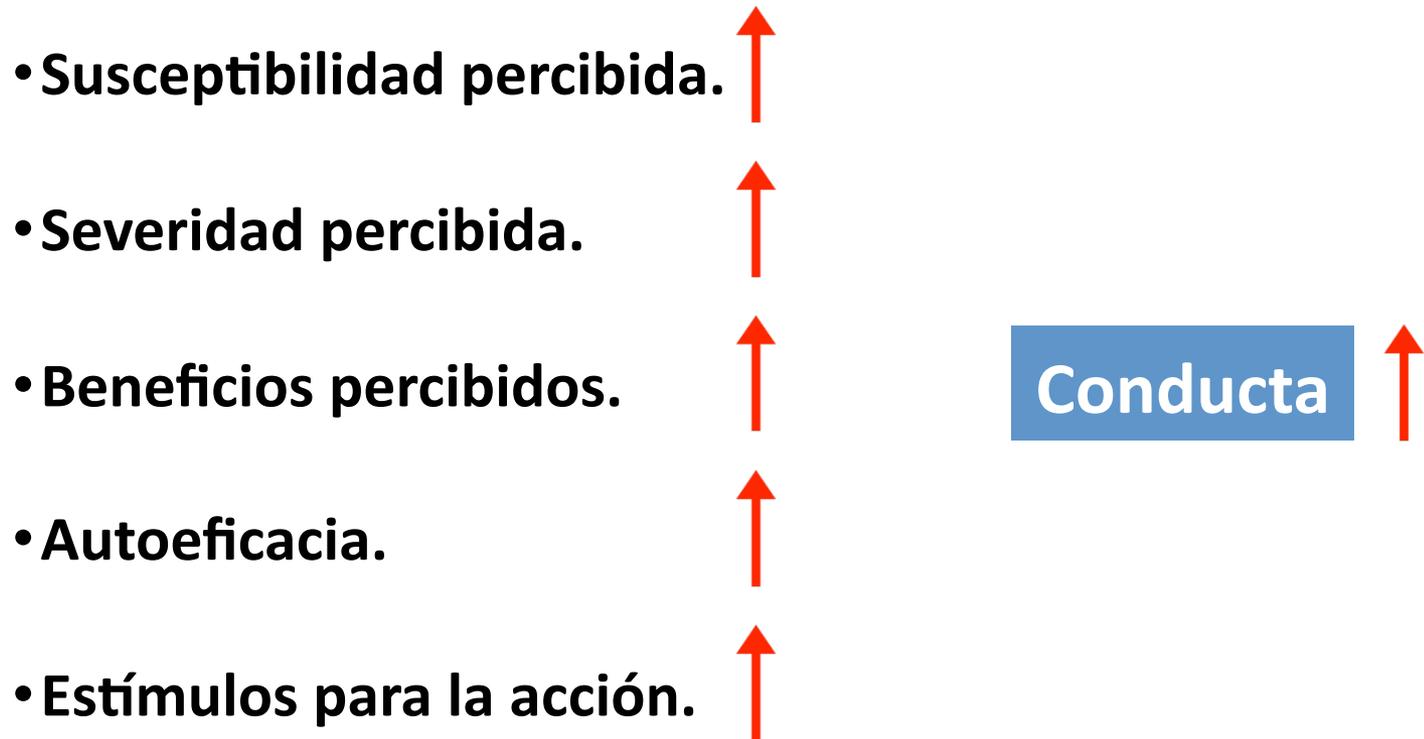
Variables demográficas:

- Sociodemográficos:

- La educación, la cultura, el sexo, el nivel económico...

Modelos del Nivel Intrapersonal

2. HBM o Modelo de Creencias de Salud



Modelos del Nivel Intrapersonal

2. HBM o Modelo de Creencias de Salud

Limitaciones:

- Es demasiado **racionalista**. Los sujetos muchas veces **no** se comportan de forma consistente con sus creencias.
- No permite considerar la influencia de elementos **sociales**.
- Percibir al sujeto como un procesador lógico-económico que aplica el principio **costo-beneficio**, cuando **no** siempre es así.

Modelos del Nivel Intrapersonal

3. Modelo ASE

Autores:

- De Vries.
- Kok.

1988

Universidad de Maastricht

Teoría Cognitivo Social (Bandura).

Teoría de la Conducta Planificada/Razonada ([Fishbein & Ajzen](#)).

Modelos del Nivel Intrapersonal

3. Modelo ASE

Acrónimo de:

A*ttitude*

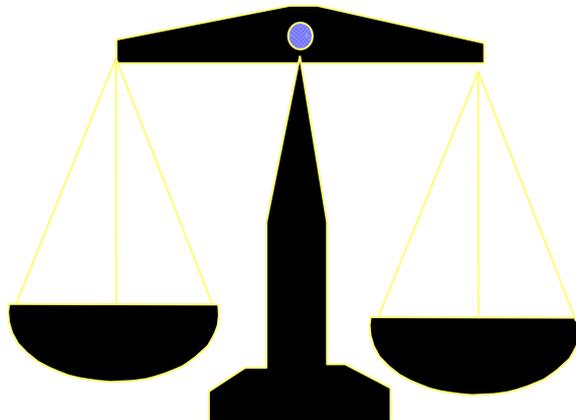
S*ocial influence*

E*fficacy*

Modelos del Nivel Intrapersonal

3. Modelo ASE

Se encuentra relacionada con la **información** que poseen las personas sobre todas las posibles consecuencias de realizar una determinada conducta. Independientemente de que sean verdaderas o falsas.



Ventajas

Alternativas
a las desventajas

Desventajas

Actitud



Modelos del Nivel Intrapersonal

3. Modelo ASE

Actitudes:

- Predisposiciones a reaccionar de una manera consistente ante las personas, los objetos, las situaciones y las ideas.
- Si una persona tiene una actitud **positiva** hacia algo, se **aproximará** e intentará poseer ese algo.
- Si su actitud es **negativa**, intentará **alejarse** y **evitarlo**.
- Son **aprendidas y susceptibles de cambio**.
- Están integradas por **tres dimensiones...**

Modelos del Nivel Intrapersonal

3. Modelo ASE

Actitudes:

- **Componente cognitivo:**

- Percepciones, ideas, creencias u opiniones que un individuo tiene sobre el objeto de actitud.

- **Componente emocional:**

- Sentimientos, favorables o desfavorables, que experimenta el sujeto con relación al objeto.

- **Componente conductual:**

- Componente activo que predispone a una acción congruente con los componentes cognitivo y emocional.

Modelos del Nivel Intrapersonal

3. Modelo ASE

Influencia social:

- **Directa:**
 - ¿Qué esperan de mí los demás?
- **Indirecta:**
 - ¿Qué creo yo que hacen los demás?
- **Normal social.**
- **Presión social.**
- **Publicidad.**



Modelos del Nivel Intrapersonal

3. Modelo ASE

Autoeficacia



Carlos Hernández Jiménez

Modelos del Nivel Intrapersonal

3. Modelo ASE

Autoeficacia

¿Cómo se configura?:

- Experiencia propia.
- Experiencia vicaria.
- Persuasión verbal.
- Estados fisiológicos.

Modelos del Nivel Intrapersonal

3. Modelo ASE

Autoeficacia

¿Qué determina?:

- Las elecciones que hacemos.
- El esfuerzo que ponemos.
- Cuánto tiempo persistimos cuando encontramos obstáculos o cuando fallamos.
- Cómo nos sentimos.

Modelos del Nivel Intrapersonal

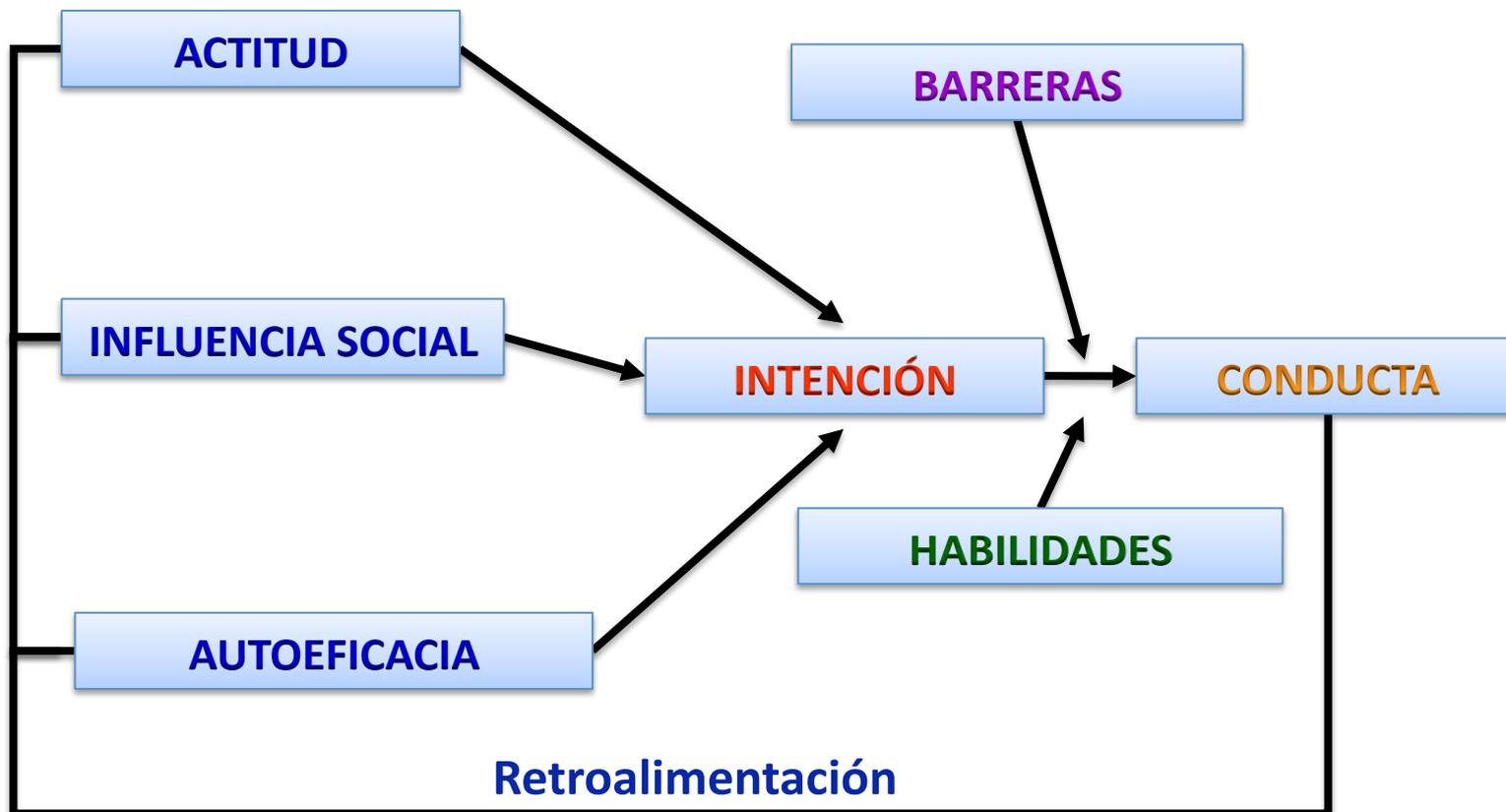
3. Modelo ASE

↓ Autoeficacia ↓

- Depresión.
- Ansiedad.
- Incapacidad.
- Baja autoestima.
- Pensamientos pesimistas.

Modelos del Nivel Intrapersonal

3. Modelo ASE



Fuente: De Vries, Kok (1988).

Modelos del Nivel Intrapersonal

3. Modelo ASE

Intención = Motivación

- Explica **cómo** y **por qué se inicia** una conducta o acción determinada o se produce un cambio en la actividad.
- La motivación, por tanto, es el concepto que se emplea para:
 - Describir la energía que activa a un organismo para iniciar y dirigir su conducta (**activación**).
 - Explicar las diferencias en la intensidad de la conducta (**vigor y persistencia**).
 - Explicar la dirección de la conducta (**direccionalidad**). Hace referencia a la tendencia de acercarse o evitar un determinado objetivo o meta.

Modelos del Nivel Intrapersonal

4. Modelo Transteórico

Los investigadores de la conducta sugieren que los procesos para adoptar una nueva conducta o eliminar un mal hábito son complejos y ocurren en pequeños pasos cuando una persona progresa muy despacio a través de una serie de cambios cognitivos y conductuales.

Fuente: Schnell, et al., 1994, pg. 115.

Modelos del Nivel Intrapersonal

4. Modelo Transteórico

Autores:

- Prochaska.
- DiClemente.

1983
Psicólogos



- Inicialmente estudió la conducta tabáquica pero, rápidamente, se expandió para incluir un amplio abanico de conductas de salud.

Modelos del Nivel Intrapersonal

4. Modelo Transteórico

Etapas del cambio



Modelos del Nivel Intrapersonal

4. Modelo Transteórico

Precontemplación:

- Ejemplo:
 - No tengo intención de dejar de fumar en los próximos seis meses.
 - No tengo intención de pasear tres veces por semana en los próximos seis meses.

Modelos del Nivel Intrapersonal

4. Modelo Transteórico

Precontemplación:

- Razones que subyacen:
 - Desaliento por haber fracasado en intentar la CS.
 - No percibe los riesgos de la CNS.
 - Le gusta su imagen de practicante de una CNS (ir contra-corriente, transgresión).
 - Se autopercibe como incapaz de abandonar la CNS.

Modelos del Nivel Intrapersonal

4. Modelo Transteórico

Contemplación:

- Intención de cambiar en los próximos seis meses:
 - Saben los pros y los contras del cambio (beneficios y barreras percibidas) aunque, a veces, manifiesta cierta ambivalencia.
 - Dedicar tiempo a reflexionar sobre la situación.
 - Identifica las barreras que deberá superar si decide adoptar la CS, tanto personales como ambientales.
 - Está abierto a recibir información sobre la CNS y la CS.
 - Comunica sus sentimientos e inquietudes en relación con el abandono de la CNS y la asunción de la CS.

Modelos del Nivel Intrapersonal

4. Modelo Transteórico

Contemplación:

¡Cuidado con el estancamiento en este estadio!

- Ejemplo:

- Tengo intención de dejar de fumar en los próximos 6 meses, pero no he hecho ningún plan definitivo.
- Tengo intención de empezar un plan regular de paseo cuando haga mejor tiempo.

Modelos del Nivel Intrapersonal

4. Modelo Transteórico

Preparación:

- Intención de cambiar en un futuro inmediato, (próximo mes):
 - Perciben que los PROS de la CS son $>$ que los contras.
 - Dan pequeños pasos en dirección de la CS.
 - Reflexionan seriamente acerca de qué hacer para facilitar la adopción de la CS.
 - Se sienten bastante motivados para el cambio.

Modelos del Nivel Intrapersonal

4. Modelo Transteórico

Preparación:

- Ejemplo:

- Me he apuntado en un programa de deshabituación tabáquica en el Centro de Salud.
- Un amigo y yo vamos a salir a pasear juntos el próximo mes.



Modelos del Nivel Intrapersonal

4. Modelo Transteórico

Acción:

- Modificaciones específicas en el estilo de vida en el curso de los seis meses pasados:
 - Usa diferentes técnicas para practicar la CS.
 - Hace esfuerzos para mantener la CS.
 - Está en alto riesgo de recaída.
 - Aunque confía en sus fuerzas suele ser receptivo a la ayuda para mantener la CS (a veces busca activamente el apoyo de otros).
 - Revisa el compromiso adquirido consigo mismo y con los demás.
 - Piensa sobre las situaciones de riesgo y la forma de abordarlas.
 - Analiza los esfuerzos que desarrolla.
 - A veces se premia por lo conseguido.

Modelos del Nivel Intrapersonal

4. Modelo Transteórico

Acción:

• Ejemplo:

- He dejado de fumar hace dos meses.
- El mes pasado empecé a pasear tres veces por semana.



Carlos Hernández Jiménez

Modelos del Nivel Intrapersonal

4. Modelo Transteórico

Mantenimiento:

- El cambio se ha mantenido durante seis meses:
 - Anticipa las situaciones en que la recaída es posible y sabe cómo afrontarlas.
 - Es consciente de que la CS merece la pena y que los esfuerzos por conseguirla también.
 - Tiene sensación de elevado autocontrol.
 - Está satisfecho del progreso alcanzado.

Modelos del Nivel Intrapersonal

4. Modelo Transteórico

Mantenimiento:

- Ejemplo:
 - No he fumado en los últimos 6 meses.
 - He paseado de forma continua tres veces por semana en los últimos 6 meses.

Modelos del Nivel Intrapersonal

4. Modelo Transteórico

Terminación:

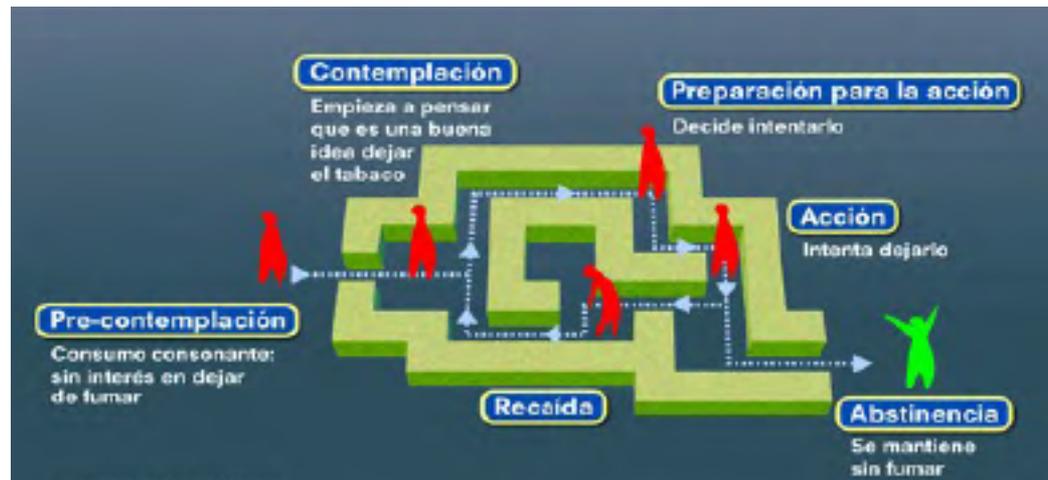
- Ejemplo:

- Estoy seguro de que no volveré a fumar nunca más a pesar de las tentaciones.
- Estoy seguro de que no comeré en exceso aunque esté estresado o aburrido.

Modelos del Nivel Intrapersonal

4. Modelo Transteórico

1. Los procesos del cambio.
2. El balance de decisión.
3. La autoeficacia.



Etapas del cambio

Modelos del Nivel Intrapersonal

4. Modelo Transteórico

Autoeficacia

Precontemplación Contemplación Preparación Acción Mantenimiento

Muy poca



Muy alta

Inversa a la fuerza de las tentaciones para caer en la CNS otra vez

Modelos del Nivel Intrapersonal

Modelo Ecléctico

• ASE:

- Actitud.
- Influencia social.
- Autoeficacia.
- Intención.
- Barreras.
- Habilidades.

• HBM:

- Susceptibilidad.
- Gravedad.
- Beneficios.
- Barreras.
- Estímulos.
- Autoeficacia.

• Transteórico:

- Procesos del cambio.
- Balance decisional.
- Autoeficacia.
- Etapas del cambio.

Modelos del Nivel Intrapersonal

5. Modelo PRECEDE

Diagnóstico educativo

Predisposing

Reinforcing

Enabling

Causes

Educational

Diagnosis

Evaluation

• **Predisponentes.**

• **Facilitadores.**

• **Reforzadores.**

Modelos del Nivel Intrapersonal

5. Modelo PRECEDE

1. Predisponentes.

2. Facilitadores.

3. Reforzadores.



Comportamiento

Modelos del Nivel Intrapersonal

5. Modelo PRECEDE

1. Predisponentes

• Antecedes a la conducta:

- Conocimientos.
- Creencias, valores y actitudes.
- Autoeficacia.
- I.S. directa e indirecta.
- Intención.
- Habilidades existentes.
- Balance decisional.

Modelos del Nivel Intrapersonal

5. Modelo PRECEDE

2. Facilitadores

• Antecedentes a la conducta:

- Ambiente de salud y otras influencias ambientales (norma social, presión social).
- Recursos disponibles, políticas de apoyo, etc. (evitan barreras).
- Nuevas habilidades.



Modelos del Nivel Intrapersonal

5. Modelo PRECEDE

3. Reforzadores

- Posteriores a la conducta:

- Apoyo social, feedback por los agentes sanitarios.
- Consecuencias físicas, beneficios sociales, recompensas imaginadas.