

## UNIDAD 5. PSICOLOGÍA DEL APRENDIZAJE

### 1. TEORÍAS DEL APRENDIZAJE

Las teorías del aprendizaje explican los cambios que se producen en la conducta debido a la práctica y no a otros factores como el desarrollo fisiológico (de lo cual se ocupa la psicología del desarrollo). Algunas de las teorías aparecieron como una reacción negativa a las anteriores, otras sirvieron de base para el desarrollo de posteriores teorías y otras tratan solo ciertos contextos específicos de aprendizaje.

Las distintas teorías del aprendizaje pueden ser agrupadas en cuatro perspectivas generales:

#### 1.1. La perspectiva conductista

El conductismo es una corriente de la psicología inaugurada por John B. Watson (1878-1958) que defiende el empleo de procedimientos estrictamente experimentales para estudiar el comportamiento observable (la conducta) y niega toda posibilidad de utilizar los métodos subjetivos como la introspección.

Su fundamento teórico está basado en que a un estímulo le sigue una respuesta, siendo ésta el resultado de la interacción entre el organismo que recibe el estímulo y el medio ambiente. La observación externa es la única posible para la constitución de una psicología científica.

El **condicionamiento clásico** es un tipo de aprendizaje y comportamiento que consiste en asociar un estímulo natural (EI, estímulo incondicionado) con su respuesta natural (RI, respuesta incondicionada) y conectarlo con un segundo estímulo (EC, estímulo condicionado) para generar una respuesta que no se da naturalmente (RC, respuesta condicionada), a imitación de los experimentos del fisiólogo ruso Iván Pavlov con un perro y la comida. El condicionamiento clásico es el mecanismo más simple por el cual los organismos pueden aprender acerca de las relaciones entre estímulos y cambiar su conducta en conformidad con las mismas. Permite a los seres humanos y animales aprovecharse de la secuencia ordenada de eventos de su ambiente y aprender qué estímulos tienden a ir con qué acontecimientos.

En el ámbito educativo, por ejemplo, una asignatura nueva en la situación de aprendizaje puede ser un estímulo neutro para el alumno, que no le provoca una respuesta emocional importante. El profesor, la sala o el ambiente que rodea al alumno, son estímulos incondicionados, que pueden ser agradables o desagradables: escritorio cómodo o incómodo, profesor amistoso o distante, etc. Si el alumno asocia la materia nueva con los estímulos agradables, probablemente presentará una respuesta condicionada de agrado frente a esa materia. Por el contrario, si asocia la materia con estímulos desagradables, probablemente responderá con desagrado a la materia.

Otro ejemplo del condicionamiento clásico en la sala de clases consiste en el aprendizaje de un idioma extranjero a través de la asociación de una palabra en castellano con una en inglés (asociación de dos estímulos); después de un tiempo, la palabra en inglés podría llegar a evocar la misma respuesta que antes evocaba la palabra en castellano.

El **condicionamiento operante o instrumental**, descrito por Edward Thorndike (1874 – 1949) y B. Frederic Skinner (1904 – 1990), es el proceso a través del cual se fortalece un comportamiento que es seguido de un resultado favorable (**refuerzo**), con lo cual aumentan las probabilidades de que ese comportamiento vuelva a ocurrir. El condicionamiento operante sostiene, de esta forma, que se aprende aquello que es reforzado. Esta postura, como puede verse, se basa en la idea de que el comportamiento está determinado por el ambiente, y que son las condiciones externas -el ambiente y la historia de vida- las que explican la conducta del ser humano.

Tanto el condicionamiento clásico como el operante utilizan los componentes básicos -estímulos y respuestas- para explicar el aprendizaje, pero difieren en su ordenamiento. Mientras en el condicionamiento clásico la atención se centra en el estímulo que causa la respuesta, en el condicionamiento operante, la atención está puesta en la consecuencia que sigue a una respuesta determinada y en el efecto que ésta tiene sobre la probabilidad de emisión de la respuesta en el futuro.

## **2. La perspectiva cognitivista**

Los cognitivistas dan a la mente y a los procesos mentales la importancia que el conductismo no le dio; creían que la mente debía ser estudiada para llegar a entender cómo aprendemos. Para ellos, el aprendiz es un procesador de información, como un ordenador. Esta perspectiva sustituyó al conductismo como paradigma principal en la década de 1960.

Desde la perspectiva cognitiva, los procesos mentales como los pensamientos, la memoria y la resolución de problemas deben ser estudiados. El conocimiento puede ser visto como un esquema o como construcciones mentales simbólicas. El aprendizaje, de este modo, se define como un cambio en los esquemas del aprendiz.

Esta visión del aprendizaje surgió como una respuesta al conductismo: los seres humanos no somos “animales programados” que simplemente responden a los estímulos ambientales. Por el contrario, somos seres racionales que requieren participación activa para aprender y cuyas acciones son una consecuencia del pensamiento.

Se pueden observar cambios en la conducta, pero sólo como un indicador de lo que sucede en la cabeza de la persona. El cognitivismo utiliza la metáfora de la mente como un ordenador: la información entra, se procesa y lleva a ciertos resultados en la conducta.

Esta teoría del procesamiento de información, cuyo fundador fue el psicólogo americano George A. Miller, fue muy influyente en la elaboración de teorías posteriores. Discute cómo ocurre el aprendizaje, incluyendo conceptos como la atención y la memoria y comparando la mente con el funcionamiento de un ordenador.

Esta teoría se ha ampliado y desarrollado con los años. Por ejemplo, Craik y Lockhart enfatizaron que la información se procesa de varias formas (a través de la percepción, la atención, el etiquetado de conceptos y la formación de significados), que afectan a la habilidad para acceder a la información posteriormente.

Otra de las teorías relativas al aprendizaje dentro de la perspectiva cognitivista es la teoría cognitiva del aprendizaje multimedia de Mayer. Esta teoría afirma que las personas aprenden de forma más profunda y significativa a partir de palabras combinadas con imágenes que a partir de palabras únicamente. Propone tres asunciones principales respecto al aprendizaje multimedia:

Hay dos canales separados (auditivo y visual) para procesar la información. Cada canal tiene una capacidad limitada. El aprendizaje es un proceso activo de filtro, selección, organización e integración de la información basado en el conocimiento previo. Los seres humanos podemos procesar una cantidad limitada de información por un canal en un determinado momento. Damos sentido a la información que recibimos creando de forma activa representaciones mentales.

La teoría cognitiva del aprendizaje multimedia presenta la idea de que el cerebro no interpreta una presentación multimedia de palabras, imágenes e información auditiva de forma exclusiva; al contrario, estos elementos son seleccionados y organizados de forma dinámica para producir

constructos mentales lógicos.

### 3. La perspectiva humanista

El humanismo, un paradigma que surgió en la psicología de la década de 1960, se centra en la libertad, dignidad y potencial de los seres humanos. La suposición principal del humanismo, según Huitt, es que las personas actúan con intencionalidad y valores.

Esta noción se opone a lo que afirmaba la teoría del condicionamiento operante, que discute que todas las conductas son el resultado de la aplicación de las consecuencias, y la creencia de la psicología cognitivista respecto a la construcción del significado y el descubrimiento del conocimiento, que consideran central a la hora de aprender.

Los humanistas también creen que es necesario estudiar a cada persona como un todo, especialmente cómo crece y desarrolla como individuo a lo largo de su vida. Para el humanismo, el estudio del self, la motivación y los objetivos de cada persona son áreas de particular interés.

Los defensores más conocidos del humanismo incluyen a Carl Rogers y a Abraham Maslow. Según **Carl Rogers**, uno de los propósitos principales del humanismo podría ser descrito como el desarrollo de personas autónomas y auto-actualizadas. En el humanismo, el aprendizaje se centra en el estudiante y es personalizado. En este contexto, el rol del educador es el de facilitar el aprendizaje. Las necesidades afectivas y cognitivas son clave, y el objetivo es desarrollar personas auto-actualizadas en un ambiente cooperativo y de apoyo.

Por su parte, **Abraham Maslow**, considerado el padre de la psicología humanista, desarrolló una teoría basada en la noción de que la experiencia es el fenómeno principal en el estudio de la conducta y el aprendizaje humano. Puso mucho énfasis en cualidades que nos distinguen como seres humanos (valores, creatividad, capacidad de elección), rechazando así los puntos de vista conductistas debido a lo reduccionistas que eran.

Maslow es famoso por sugerir que la motivación humana está basada en una jerarquía de necesidades. El nivel más bajo de necesidades son aquellas necesidades fisiológicas básicas y de supervivencia como el hambre y la sed. Los niveles más altos incluyen la pertenencia a un grupo, el amor y la autoestima.

En lugar de reducir la conducta a una respuesta del ambiente, como hicieron los conductistas, Maslow adoptó una perspectiva holística respecto al aprendizaje y la educación. Maslow pretende ver todas las cualidades intelectuales, sociales, emocionales y físicas de un individuo y comprender cómo afectan al aprendizaje.

Las aplicaciones de su jerarquía de necesidades al trabajo en las aulas son obvias: antes de que las necesidades cognitivas de un estudiante puedan ser satisfechas, habrá que satisfacer sus necesidades más básicas.

La teoría del aprendizaje de Maslow enfatiza las diferencias entre el conocimiento experiencial y el conocimiento de espectador, que consideraba inferior. El aprendizaje experiencial es considerado el aprendizaje "auténtico", que provoca cambios significativos en la conducta, actitudes y personalidad de las personas.

Este tipo de aprendizaje ocurre cuando el estudiante se da cuenta de que el tipo de material a aprender le servirá para alcanzar las metas que se ha propuesto. Este aprendizaje se adquiere más por práctica que por teoría, y comienza de forma espontánea.

## 4. La perspectiva del aprendizaje social

**Albert Bandura**, psicólogo y pedagogo canadiense, creía que las asociaciones y los refuerzos directos no podían explicar todos los tipos de aprendizaje. Bandura razonó que el aprendizaje sería mucho más complicado si las personas nos basáramos únicamente en los resultados de nuestras propias acciones para saber cómo actuar.

Para este psicólogo, gran parte del aprendizaje tiene lugar a través de la observación. Los niños observan las acciones de quienes los rodean, especialmente de sus cuidadores primarios y sus hermanos, y luego imitan estas conductas.

En uno de sus experimentos más conocidos, Bandura reveló la facilidad que tienen los niños para imitar conductas, incluso negativas. La mayoría de los niños que vieron un video de un adulto golpeando a un muñeco imitaron este comportamiento cuando se les dio la oportunidad.

Una de las aportaciones más importantes del trabajo de Bandura consistió en desmentir una de las afirmaciones del conductismo. Señaló que aprender algo no tiene por qué resultar en un cambio en la conducta. Los niños aprenden con frecuencia cosas nuevas a través de la observación, pero no tienen por qué llevar a cabo esas conductas hasta que hay necesidad o motivación para utilizar la información.

La siguiente afirmación constituye un buen resumen de esta perspectiva: “Observando a un modelo que lleva a cabo la conducta que se desea aprender, un individuo se forma una idea de cómo los componentes de respuesta deben ser combinados y secuenciados para producir la nueva conducta. En otras palabras, las personas dejan guiar sus acciones por nociones que han aprendido previamente en lugar de confiar en los resultados de sus propias conductas.”

## 2. EL USO DE TÉCNICAS DE CONDICIONAMIENTO EN PUBLICIDAD.

La finalidad última de la publicidad consiste en modificar la conducta del cliente potencial con el fin de que compre, adquiera o consuma determinado producto o servicio. Es decir, convertirlo en un consumidor. Entra dentro del ámbito de la psicología del aprendizaje, en cuanto se ocupa de la adquisición de nuevas conductas, el estudio de las técnicas que pueden ayudar a los publicistas a lograr su objetivo.

En este aspecto práctico, encontramos también diferencias entre las diferentes teorías del aprendizaje. Por un lado tenemos la **teoría cognitivista**, que considera el aprendizaje como un proceso de resolución de problemas que tiene lugar en la mente del aprendiz, que debe modificar determinados esquemas mentales (actitudes, formas de ver el mundo, valores, etc.) atendiendo a la evaluación de los beneficios de su conducta y no de forma impulsiva.

Por otro lado tenemos la **teoría conductista**, que considera los cambios en las conductas de los individuos como resultado de la exposición a los estímulos. En base a ello, los estudiosos conductistas han desarrollado dos tipos de teorías del aprendizaje, como hemos visto anteriormente:

### 2.1. Condicionamiento clásico.

De acuerdo con el proceso de condicionamiento clásico, una campaña publicitaria eficaz debe tratar de asociar en el público al producto con un estímulo que evoque un sentimiento positivo. De esta manera, la publicidad que presenta situaciones agradables no directamente ligadas a las características intrínsecas de los productos está utilizando el esquema del condicionamiento clásico.

El caso típico es el de los productos cuyas propiedades físicas no son fácilmente diferenciables a

simple vista como las bebidas, tabaco o perfumes. Ejemplo:



La inmensa mayoría de las colonias para hombres presentan un mismo esquema publicitario, destinado a las mujeres (que son las que compran el perfume para regalarlo), y por tanto buscan la asociación con un ambiente de sofisticación, despreocupación y masculinidad. Para ello utilizan modelos encorbatados pero informales, en ambientes elegantes, representando un hombre ideal al que asociar el perfume.

Los publicistas de otros productos han copiado el esquema, y es clásico el ejemplo de BMW, que en una serie de anuncios buscó que se asociara la marca con el placer de la conducción, sin que apareciera siquiera la imagen del automóvil o sus características en los anuncios:



## 2.2. Condicionamiento operante o instrumental.

En el condicionamiento instrumental también se necesita de la asociación entre un estímulo y una respuesta, pero es el individuo el que determina qué respuesta le produce más satisfacción. En este

caso, la publicidad busca **reforzar** la conducta de compra de un determinado producto (con descuentos, ofertas, regalos, etc.). Se trata, sobre todo, de formar hábitos de compra y fidelizar a los clientes. Por eso, cuando el estímulo no se repite o no se percibe, poco a poco se deja de usar, salvo que la satisfacción venga del uso mismo del producto, en cuyo caso la competencia tendrá que utilizar “ofertas de lanzamiento”: “Prueba el nuevo...” que genere un cambio en el consumo hacia el nuevo producto. De ahí la necesidad de combatir el olvido por medio de la repetición.

### 3. FACTORES QUE INFLUYEN EN EL APRENDIZAJE.

Son muchos los factores que influyen en el desarrollo y la efectividad del aprendizaje, y entre ellos podemos destacar los siguientes:

#### 3.1. Los conocimientos previos

Podemos dividirlos entre las **conocimientos previos procedimentales** o **competencias instrumentales** (que son los conocimientos necesarios para aprender cualquier área y que tienen carácter de “instrumento”. Por ejemplo, saber leer comprensivamente, agilidad en el cálculo, saber manejar un navegador de internet...) y los **conocimientos previos conceptuales** (que sería el grado de aprendizaje alcanzado en la materia en cuestión, que condiciona el progreso posterior en el aprendizaje. Por ejemplo, sería imposible aprender a realizar análisis gramaticales sin conocer la conjugación de los verbos).

#### 3.2. Las capacidades

Para poder aprender, el individuo debe estar en condiciones de hacerlo, es decir, tiene que disponer de las capacidades cognitivas para construir los nuevos conocimientos. Estas vienen determinadas, por un lado, por la **inteligencia** del sujeto (aunque siguiendo a Howard Gardner y su teoría de las inteligencias múltiples, podemos hablar de varias inteligencias: inteligencia lingüística, lógico-matemática, espacial, musical, corporal-cinestésica, interpersonal, intrapersonal y naturalista. Los sujetos pueden variar mucho en la capacidad referida a cada inteligencia, lo cual afecta a su aprendizaje). Por otro lado, el **grado de maduración en las diferentes etapas del desarrollo intelectual** también condicionará las posibilidades de aprendizaje del sujeto. En este sentido, la mayor parte de los sistemas educativos toman como punto de partida la cronología de Piaget; por eso no se enseña Filosofía (que requiere el uso de abstracciones) en educación primaria, que es el período de las operaciones concretas.

#### 3.3. La motivación.

Cuando se habla de aprendizaje la motivación equivale a «**querer aprender**». Ello requiere un interés por la materia, que puede ser externo (un premio) o interno (placer por conocer). Es uno de los factores más importantes en el aprendizaje; aquí tiene plena validez el refrán de que “hace más el que quiere, que el que puede”. En este apartado tiene mucha influencia el contexto personal, familiar, social, de valores, etc.

#### 3.4. Los estilos cognitivos.

Con “estilos cognitivos” nos referimos a las distintas maneras en que un individuo puede aprender. Se cree que una mayoría de personas emplea un método particular de interacción, aceptación y procesado de estímulos e información. **David Kolb** identificó dos dimensiones principales del aprendizaje: la percepción y el procesamiento. Decía que el aprendizaje es el resultado de la forma como las personas perciben y luego procesan lo que han percibido.

Describió dos tipos opuestos de **percepción**:

- las personas que perciben a través de la experiencia concreta,
  - y las personas que perciben a través de la conceptualización abstracta (y generalizaciones).
- A medida que iba explorando las diferencias en el **procesamiento**, Kolb también encontró ejemplos de ambos extremos:
- algunas personas procesan a través de la experimentación activa (la puesta en práctica de las implicaciones de los conceptos en situaciones nuevas),
  - mientras que otras a través de la observación reflexiva.

La yuxtaposición de las dos formas de percibir y las dos formas de procesar es lo que llevó a Kolb a describir un modelo de cuatro cuadrantes para explicar los estilos de aprendizaje.



### a) Estilo de aprendizaje convergente

Su punto más fuerte reside en la aplicación práctica de las ideas. Esta persona se desempeña mejor en las pruebas que requieren una sola respuesta o solución concreta para una pregunta o problema. Organiza sus conocimientos de manera que se pueda concretar en resolver problemas usando razonamiento hipotético deductivo. Estas personas se orientan más a las cosas que a las personas. Tienen a tener menos intereses por la materia física y se orientan a la especialización científica.

Estrategias metodológicas que le van mejor: Actividades manuales, proyectos prácticos, hacer gráficos y mapas, clasificar información, ejercicios de memorización, resolución de problemas prácticos, demostraciones prácticas, etc.

### b) Estilo de aprendizaje divergente

Se desempeña mejor en cosas concretas (EC) y la observación reflexiva (OR). Su punto más fuerte es la capacidad imaginativa. Se destaca porque tiende a considerar situaciones concretas desde muchas perspectivas. Se califica este estilo como “divergente” porque es una persona que funciona bien en situaciones que exigen producción de ideas (como en la “lluvia de ideas”).

Estrategias metodológicas que le van mejor: Lluvia de ideas, ejercicios de simulación, proponer nuevos enfoques a un problema, predecir resultados, emplear analogías, realizar experimentos, construir mapas conceptuales, resolver puzzles, ensamblar rompecabezas, adivinar acertijos, etc.

### c) Estilo de aprendizaje asimilador

Predomina en esta persona la conceptualización abstracta (CA) y la observación reflexiva (OR). Su punto más fuerte lo tiene en la capacidad de crear modelos teóricos. Se caracteriza por un

razonamiento inductivo y poder juntar observaciones dispares en una explicación integral. Se interesa menos por las personas que por los conceptos abstractos, y dentro de éstos prefiere lo teórico a la aplicación práctica. Suele ser un científico o un investigador.

Estrategias metodológicas que le van mejor: Utilizar informes escritos, investigaciones sobre la materia, hacerlo tomar apuntes, participar en debates, asistir a conferencias, encomendarle lectura de textos, ordenar datos de una investigación, etc.

#### **d) Estilo de aprendizaje acomodador**

Se desempeña mejor en la experiencia concreta (EC) y la experimentación activa (EA). Su punto más fuerte reside en hacer cosas e involucrarse en experiencias nuevas. Suele arriesgarse más que las personas de los otros tres estilos de aprendizaje. Se lo llama “acomodador” porque se destaca en situaciones donde hay que adaptarse a circunstancias inmediatas específicas. Es pragmático, en el sentido de descartar una teoría sobre lo que hay que hacer, si ésta no se aviene con los “hechos”. El acomodador se siente cómodo con las personas, aunque a veces se impacienta y es “atropellador”. Este tipo suele encontrarse dedicado a la política, a la docencia, a actividades técnicas o prácticas, como los negocios.

Estrategias metodológicas que le van mejor: Trabajos grupales, trabajo de expresión artística, lectura de trozos cortos, discusión socializada, composiciones sobre temas puntuales, gráficos ilustrativos sobre los contenidos, actividades de periodismo, entrevistas, elaborar metáforas sobre contenidos, hacerle utilizar el ensayo y error, etc.