



# Teoría de autoeficacia.

Equipo 1 "A"

Mariana Villarreal González

Alejandro Rafael García Santos

Edgar Medellín Martínez

1850697

1986185

1555408



# Albert Bandura ☆

Nacido el 4 de Diciembre de 1925, en Mundare, Canadá.

Famoso psicólogo, creador de la teoría cognitiva social (también conocida como “teoría del aprendizaje social” o “teoría de la autoeficacia”) se refiere a la convicción que tiene un individuo de que es capaz de llevar a cabo una tarea. ☆

Para él, el concepto de autoeficacia es fundamental, hace hincapié en el papel del aprendizaje por observación, la experiencia social y el determinismo recíproco en el desarrollo de la personalidad.



# ☆ ✂ ¡En qué consiste la teoría de autoeficacia? ☆ ☆

De acuerdo a Bandura, la motivación humana y la conducta están regulados por el pensamiento y estarían involucradas tres tipos de expectativas:

- a) Las expectativas de la situación, en la que las consecuencias son producidas por eventos ambientales independientes de la acción personal. ✂
- b) Las expectativas de resultado, que se refiere a la creencia que una conducta producirá determinados resultados.
- c) Las expectativas de autoeficacia o autoeficacia percibida, que se refiere a la creencia que tiene una persona de poseer las capacidades para desempeñar las acciones necesarias que le permitan obtener los resultados deseados.

De acuerdo a la teoría e investigación, la autoeficacia influye en como la gente siente, piensa y actúa. Respecto a los sentimientos, un bajo sentido de autoeficacia está asociado con depresión, ansiedad y desamparo.



# ☆ ✨ Formas de aumentar la eficacia personal. ☆

## Dominio de aprobación.

La fuente más importante de mejora de la eficacia personal, consiste en obtener experiencia de la tarea o trabajo. Si en el pasado realicé con éxito el trabajo, entonces tengo más confianza en que lo podré hacer en el futuro.

## Modelado indirecto.

Consiste en tener más confianza debido a que se observa a alguien hacer la tarea. Por ejemplo, si mi amiga baja de peso, entonces eso aumenta mi confianza en que yo también bajaré.

## Persuasión verbal.

Se refiere a lograr más confianza debido a que alguien comenta que tiene las aptitudes necesarias para triunfar. Los oradores motivacionales utilizan mucho esta táctica.

## Sacudida.

La sacudida lleva a un estado de energía que hace que realice la tarea. Se "mentaliza" y lo hace mejor. Pero cuando la sacudida no es relevante, entonces perjudica al desempeño.





# Herramientas de la persuasión verbal.



## Efecto Pigmalión.

Es una forma de profecía autocumplida, por la que si se cree que algo es verdad se convertirá en verdad.



## Efecto Galatea.

Ocurre cuando las expectativas de alto rendimiento se comunican directamente al empleado.







# Inteligencia y personalidad.



Observe que la inteligencia y la personalidad no se encuentran en la lista de Bandura.

Dichas características individuales se relacionan con tanta intensidad con la eficacia personal que se considera la eficacia personal sólo como el subproducto de una persona inteligente con personalidad confiable.



Es más probable que la gente que es inteligente, meticulosa y con estabilidad emocional tenga eficacia personal, que quienes tienen bajas calificaciones en tales características.



# Ejemplos y aplicaciones.

Cuando un gerente establece metas difíciles para sus empleados se provoca que éstos tengan un nivel mayor de eficacia personal y también que establezcan metas más altas para su desempeño propio.

Los programas de capacitación utilizan con frecuencia el dominio indirecto al hacer que la gente practique y forme sus habilidades. En realidad, una de las razones de la capacitación es que incrementa la eficiencia personal.

Se hicieron estudios en los que se dijo a maestros que sus alumnos tenían un CI muy alto (en realidad había un rango de estos altos, bajos y medios). En forma consistente con el efecto Pigmalión, los profesores dedicaron más tiempo a los estudiantes que pensaban eran inteligentes, les dejaron tareas más difíciles y esperaban más de ellos, todo lo cual llevó a una eficacia personal elevada del estudiante y a mejores calificaciones. Esto también se ha usado en el lugar de trabajo.

A los marinos a quienes se les dijo, en forma convincente, que no se marearían, se marearon mucho menos.

# Bibliografía.

- Medina, O. C. (s. f.). AUTOEFICACIA Y CONDUCTAS DE SALUD. SciELO.  
[https://scielo.conicyt.cl/scielo.php?script=sci\\_arttext&pid=S0717-95532007000100002#:~:text=CONCEPTO%20DE%20AUTOEFICACIA,-El%20constructo%20de&text=De%20Oacuerdo%20a%20la%20teor%C3%ADa,desamparo%20\(Bandura%2C%202001\)](https://scielo.conicyt.cl/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S0717-95532007000100002#:~:text=CONCEPTO%20DE%20AUTOEFICACIA,-El%20constructo%20de&text=De%20Oacuerdo%20a%20la%20teor%C3%ADa,desamparo%20(Bandura%2C%202001))
- Robbins, S. P., & Judge, T. A. (2013). Comportamiento organizacional (15.a ed.). Pearson.
- Rodríguez, E. M. (2020, 4 febrero). ¿Qué es la autoeficacia? - LMEM. La Mente es Maravillosa.  
<https://lamenteesmaravillosa.com/que-es-la-autoeficacia>
- García-Allen, J., & García-Allen, J. (2021, 13 marzo). La Autoeficacia de Albert Bandura: ¿crees en ti mismo? Psicología y Mente.  
<https://psicologiaymente.com/psicologia/autoeficacia-albert-bandura>