

enfoque de respuesta – approach response

Authored by
memjavad

October 28, 2025

RECOMMENDED CITATION

memjavad (2025). *enfoque de respuesta – approach response*. Spanish Psychological Databases. Retrieved from <https://spanish.arabpsychology.com/?p=1983>

Respuesta de Aproximación

Primary Disciplinary Field(s): Psicología de la Motivación, Neurociencia Conductual, Psicología Experimental

1. Definición Central y Contexto Teórico

La **respuesta de aproximación** (o conducta de aproximación) constituye un constructo esencial dentro del estudio de la motivación humana y animal, refiriéndose al conjunto de acciones y orientaciones comportamentales dirigidas a interactuar o alcanzar un estímulo, objeto o meta que se percibe como potencialmente gratificante, beneficioso o de alto valor incentivo. Este concepto es el pilar de la comprensión de los sistemas de búsqueda de recompensa y es fundamental para explicar cómo los organismos invierten energía en la consecución de recursos necesarios para la supervivencia y el bienestar psicológico.

Desde una perspectiva teórica, la aproximación se distingue fundamentalmente de la respuesta de evitación o retirada, que está motivada por la anticipación de castigo o peligro. La aproximación está impulsada por la valencia positiva y la expectativa de un resultado placentero o satisfactorio. En el influyente marco de la **Teoría de la Sensibilidad al Refuerzo** (RST) de Jeffrey Gray, la aproximación está directamente mediada por el **Sistema de Activación Conductual (BAS)**. El BAS es un sistema neuropsicológico hipotético que responde a las señales de recompensa y no castigo, generando emociones positivas anticipatorias (como la esperanza o el entusiasmo) que energizan la conducta hacia el objetivo.

La importancia de la respuesta de aproximación radica en su naturaleza proactiva. No es una simple reacción a un estímulo presente, sino una conducta dirigida por la anticipación y la representación mental de un estado futuro deseado. Esta capacidad de planificación y orientación hacia el futuro es lo que permite a la aproximación ser un factor clave en la formación de hábitos, el logro de metas a largo plazo y la manifestación de rasgos de personalidad como la extroversión y la ambición. Una fuerte respuesta de aproximación implica una alta sensibilidad a las señales de recompensa en el entorno.

2. Bases Neuropsicológicas y Circuitos de Recompensa

A nivel neurobiológico, la iniciación y el mantenimiento de la respuesta de aproximación están íntimamente ligados a la activación del **circuito mesolímbico de recompensa**, que desempeña un papel central en la codificación de la saliencia motivacional. El neurotransmisor clave en este proceso es la **dopamina**, que no solo media el placer subjetivo (aunque esto es un debate complejo), sino, crucialmente, el "querer" o la motivación de búsqueda.

Las estructuras cerebrales implicadas incluyen el Área Tegmental Ventral (ATV), que proyecta

neuronas dopaminérgicas hacia el Núcleo Accumbens (NAc) y la corteza prefrontal. Cuando un estímulo es detectado y evaluado como predictor de una recompensa significativa, se produce una liberación de dopamina en el NAc. Esta liberación actúa como una señal de incentivo, potenciando la actividad motora y dirigiendo la atención y el esfuerzo hacia la fuente de la recompensa. Es este pico dopaminérgico el que traduce la expectativa positiva en el impulso motor de la aproximación.

La modulación de la respuesta de aproximación también involucra la corteza prefrontal (CPF). Mientras que las estructuras subcorticales (como el NAc y la amígdala) gestionan la respuesta inmediata y la saliencia emocional, la CPF, especialmente sus regiones dorsolaterales y mediales, participa en la evaluación del riesgo, la planificación de la secuencia de acciones y el mantenimiento del esfuerzo a pesar de las distracciones. La integridad de la comunicación entre el sistema límbico y la CPF es esencial para una aproximación adaptativa; la desregulación puede llevar a la impulsividad (dominio subcortical) o a la indecisión (inhibición cortical excesiva).

3. Mecanismos Conductuales y Manifiestaciones

La respuesta de aproximación se manifiesta a través de un amplio espectro de comportamientos que varían en complejidad y contexto. La manifestación más básica es la **orientación atencional**, donde el organismo dirige sus receptores sensoriales (ojos, oídos) hacia el estímulo. Esta orientación es un prerrequisito para la aproximación física, ya que asegura que la información relevante sobre la recompensa sea procesada prioritariamente.

En el ámbito conductual, la aproximación se traduce en movimientos locomotores hacia el objetivo (ej. un animal buscando alimento, un consumidor dirigiéndose a un producto deseado). Estos movimientos son a menudo medibles en términos de velocidad, persistencia y dirección. En entornos sociales, la aproximación adopta formas más sutiles, incluyendo la búsqueda de afiliación, el inicio de una conversación, el contacto visual sostenido o la adopción de posturas abiertas. Todas estas conductas buscan reducir la distancia física o psicológica con el estímulo positivo.

Un aspecto crucial en el estudio de los mecanismos de aproximación es la distinción entre el sistema de "querer" (wanting) y el sistema de "gustar" (liking). La respuesta de aproximación está energizada por el "querer" dopaminérgico, que impulsa la búsqueda. El "gustar", mediado por sistemas opioides y endocannabinoides, se refiere a la experiencia hedónica subjetiva que ocurre una vez que la recompensa es consumada. Esta disociación es fundamental para entender fenómenos como la adicción, donde el sistema de "querer" se vuelve hipersensible, generando una fuerte respuesta de aproximación (compulsión) incluso cuando el placer subjetivo ("gustar") ha disminuido significativamente.

4. Interacción con la Evitación y Modelos de Regulación Dual

La funcionalidad de la respuesta de aproximación se entiende mejor en su relación dialéctica con la respuesta de evitación, mediada por el **Sistema de Inhibición Conductual (BIS)**. Mientras que el BAS impulsa la acción basada en la expectativa de recompensa, el BIS es sensible a las señales de castigo, frustración o novedad, generando ansiedad y promoviendo la inhibición o la evitación.

La conducta adaptativa resulta de la interacción y el equilibrio entre estos dos sistemas. En situaciones ambiguas o de conflicto de aproximación-evitación (por ejemplo, una recompensa potencial que conlleva un riesgo), la intensidad relativa de la activación del BAS y del BIS determina la respuesta final. Un BAS fuerte promueve la toma de riesgos y la audacia, mientras que un BIS fuerte promueve la cautela y la inhibición. Las diferencias individuales en la sensibilidad a estos sistemas constituyen una base neurobiológica fundamental para los rasgos de personalidad.

Esta interacción no es meramente una suma o resta de fuerzas, sino un proceso dinámico de modulación. El BIS puede no solo inhibir la aproximación, sino también refinarla, asegurando que la búsqueda de recompensa sea realizada de manera segura y eficiente. Por ejemplo, la aproximación a un objetivo social puede ser modulada por el BIS para evitar la ofensa o el rechazo, resultando en una aproximación más estratégica y socialmente aceptable.

5. Medición e Instrumentos de Investigación

La investigación empírica de la respuesta de aproximación requiere metodologías robustas para capturar tanto la predisposición individual como la manifestación conductual en tiempo real.

Autoinforme y Escalas de Personalidad: La herramienta más utilizada es la **Escala de Activación Conductual (BAS Scale)**, parte de la Escala de Sensibilidad al Refuerzo. Esta escala evalúa la propensión de un individuo a buscar activamente recompensas, experimentar placer anticipatorio y persistir en la búsqueda de metas. Las subescalas típicamente miden la búsqueda de diversión, la motivación de logro y la sensibilidad a la recompensa.

Medidas Conductuales de Laboratorio: Se utilizan tareas que obligan a los participantes a tomar decisiones de aproximación o evitación. El **Paradigma del Joystick de Aproximación/Evitación** es un ejemplo clásico, donde los participantes responden a estímulos emocionales (positivos o negativos) empujando o tirando de una palanca, midiendo la velocidad de reacción como un indicador implícito de la tendencia a aproximarse o evitar.

Técnicas Neurofisiológicas: El monitoreo de la actividad cerebral durante la anticipación de la recompensa es crucial. La **Resonancia Magnética Funcional (fMRI)** se utiliza para identificar la activación del NAc y la CPF. Además, los **Potenciales Relacionados con Eventos (ERP)**, como

la Potencialidad de Error de Retroalimentación (FRN) y la P300, ofrecen información temporal sobre cómo el cerebro procesa las señales de recompensa y ajusta la respuesta de aproximación subsiguiente.

La combinación de estas técnicas permite a los investigadores correlacionar la sensibilidad subjetiva a la recompensa (autoinforme) con la actividad neural subyacente y el comportamiento motor manifiesto, ofreciendo una visión integral de la fuerza de la respuesta de aproximación.

6. Significado Clínico y Patológico

Las desviaciones extremas en la intensidad de la respuesta de aproximación son marcadores o contribuyentes causales de diversas condiciones psicopatológicas. La salud mental requiere una respuesta de aproximación flexible y bien regulada.

La **hiperactividad del sistema de aproximación (BAS)** está fuertemente asociada con trastornos caracterizados por la búsqueda desinhibida de recompensa. Esto incluye los trastornos adictivos, donde la hipersensibilidad al "querer" impulsa la compulsión a consumir, y el Trastorno Bipolar, particularmente durante los episodios maníacos, donde la aproximación se manifiesta como impulsividad extrema, toma de decisiones arriesgadas (ej. gastos excesivos o conductas sexuales peligrosas) y una elevada motivación sin control inhibitorio.

Por otro lado, la **hipoactividad del sistema de aproximación** es un sello distintivo de los trastornos afectivos y de síntomas negativos. La **anhedonia**, la incapacidad de experimentar placer o interés, y la **apatía**, la falta de motivación o iniciativa, son síntomas centrales de la depresión mayor y de la esquizofrenia. Estas condiciones reflejan una disminución en la saliencia motivacional de los estímulos positivos, lo que resulta en una respuesta de aproximación débil o ausente, contribuyendo al aislamiento social y a la inactividad. Los tratamientos psicológicos, como la Terapia de Activación Conductual, buscan explícitamente reactivar la respuesta de aproximación mediante la planificación de actividades gratificantes.

7. Debates y Críticas al Modelo

Aunque el concepto de respuesta de aproximación es fundamental, su categorización rígida como un sistema puramente opuesto a la evitación ha generado debates. Una crítica significativa es la dificultad de aplicar el modelo BAS/BIS a situaciones de conflicto motivacional complejo, donde la aproximación de un objetivo positivo (ej. obtener una promoción) requiere simultáneamente la evitación de resultados negativos (ej. estrés laboral o fracaso).

Investigadores contemporáneos sugieren que la motivación no debe verse como dos sistemas discretos (aproximación vs. evitación), sino como dimensiones ortogonales o interconectadas. Es decir, un individuo puede tener una alta sensibilidad a la recompensa (fuerte aproximación) y, al

mismo tiempo, una alta sensibilidad al castigo (fuerte evitación), lo que resulta en un patrón de comportamiento más ansioso y conflictivo. Este enfoque dimensional permite una mejor explicación de la complejidad de los rasgos de personalidad y la variabilidad de las respuestas conductuales ante incentivos mixtos.

No obstante, la respuesta de aproximación sigue siendo un concepto operativo invaluable, proporcionando un marco claro para estudiar la direccionalidad de la conducta motivada. La investigación futura se orienta a comprender mejor las interacciones finas entre los circuitos neurales de aproximación y los sistemas inhibitorios, especialmente en la modulación de las decisiones bajo riesgo y la formación de preferencias.

8. Lecturas Adicionales

[Behavioral Inhibition System \(BIS\) and Behavioral Activation System \(BAS\)](#) (Wikipedia)

[Approach and Avoidance Behavior in Psychology](#) (ScienceDirect)

[The Role of Dopamine in Motivation and Reward](#) (Annual Reviews of Psychology)

[Functional Magnetic Resonance Imaging \(fMRI\)](#) (Wikipedia)