

# equilibrio decisional – decisional balance

Authored by  
**memjavad**

December 2, 2025

## RECOMMENDED CITATION

memjavad (2025). *equilibrio decisional – decisional balance*. Spanish Psychological Databases. Retrieved from <https://spanish.arabpsychology.com/?p=6746>

## Balance Decisional

**Primary Disciplinary Field(s):** Psicología de la Salud, Psicología Clínica, Psicología del Cambio de Comportamiento

### 1. Definición Central

El **balance decisional** (Decisional Balance) es un constructo fundamental dentro del [Modelo Transteórico \(MTT\) de Cambio de Comportamiento](#), desarrollado por Prochaska y DiClemente. Este concepto se refiere al proceso cognitivo mediante el cual un individuo sopesa los beneficios percibidos (los "pros") de modificar una conducta problemática frente a los costos o desventajas percibidas (los "contras") de realizar dicha modificación. Es, esencialmente, una evaluación subjetiva de la relación riesgo-beneficio asociada tanto al mantenimiento del *statu quo* como a la adopción de un nuevo comportamiento. La premisa central radica en que el cambio de conducta no ocurre simplemente por la adquisición de conocimiento, sino por una reestructuración interna de esta balanza de valoraciones.

La toma de decisiones no es un evento puntual, sino un proceso dinámico influenciado por factores emocionales, sociales y cognitivos. El balance decisional captura esta complejidad al reconocer que las personas experimentan ambivalencia significativa ante la posibilidad de dejar atrás un hábito establecido, incluso si es perjudicial para su salud. La evaluación de los "pros" incluye elementos como la mejora de la salud física, el aumento de la autoestima, la aprobación social o las recompensas a largo plazo; mientras que los "contras" suelen abarcar el esfuerzo, el tiempo invertido, la pérdida de placer inmediato o la incomodidad de enfrentarse a la desaprobación de un grupo social que comparte el hábito. Por lo tanto, el balance no solo mide la actitud hacia el cambio, sino la intensidad con la que se perciben estos elementos opuestos.

Para que un individuo se mueva exitosamente a través de las etapas iniciales del cambio (de precontemplación a acción), es imprescindible que la percepción de los "pros" del cambio comience a superar significativamente la percepción de los "contras". Este desequilibrio a favor de la acción es el motor motivacional que traduce la intención en conducta manifiesta. La fuerza relativa de los pros y los contras es altamente predictiva de la etapa de cambio en la que se encuentra la persona, sirviendo como una herramienta diagnóstica crucial para los profesionales de la salud que buscan diseñar intervenciones personalizadas y efectivas.

### 2. Componentes Estructurales: Pros y Contras

El balance decisional se articula mediante dos dimensiones ortogonales: las **ventajas percibidas (Pros)** y las **desventajas percibidas (Contras)**. Las ventajas representan todos los resultados positivos que el individuo anticipa al adoptar o mantener un comportamiento saludable. Estos

pueden ser de naturaleza intrínseca, como sentirse más enérgico o orgulloso de sí mismo, o extrínseca, como recibir apoyo familiar o reducir el riesgo de enfermedades crónicas. Es importante destacar que la magnitud de estos pros no es fija; se intensifica a medida que la persona avanza hacia las etapas de preparación y acción, reflejando una mayor conciencia de los beneficios a largo plazo.

Por otro lado, las desventajas o contras comprenden todos los costes, esfuerzos, sacrificios o resultados negativos anticipados asociados al cambio de comportamiento. Estos costos son a menudo inmediatos y tangibles, lo que explica su fuerte influencia en las etapas iniciales del proceso. Ejemplos típicos incluyen la experiencia de abstinencia, la necesidad de reorganizar la rutina diaria, la inversión de recursos económicos o el miedo al fracaso. En las etapas de precontemplación y contemplación, la influencia de estos contras es máxima, actuando como barreras psicológicas y conductuales que justifican el mantenimiento del comportamiento actual.

La interacción entre estas dos dimensiones es lo que define el balance. No se trata simplemente de sumar los pros y restar los contras, sino de evaluar la importancia relativa y la saliencia de cada conjunto de factores. El cambio efectivo se logra no solo amplificando los pros, sino también mitigando o reduciendo la percepción de los contras. Por ejemplo, en una intervención para dejar de fumar, se pueden enfatizar los beneficios respiratorios (pros), mientras que se proporcionan estrategias de afrontamiento para manejar el estrés y la abstinencia (reduciendo los contras percibidos). La gestión exitosa del balance decisional es, por ende, una estrategia dual.

### 3. Desarrollo Histórico y Contexto Teórico

Aunque el balance decisional se popularizó a través del Modelo Transteórico (MTT) en la década de 1980, sus raíces conceptuales se remontan a la teoría del conflicto de la toma de decisiones propuesta por [Irving Janis y Leon Mann en 1977](#). Janis y Mann postularon que los individuos que enfrentan decisiones importantes y estresantes evalúan las ganancias y pérdidas potenciales asociadas a cada curso de acción. Su modelo de vigilancia y pánico ya sugería que las personas adoptan diferentes patrones de afrontamiento dependiendo de cómo perciben los riesgos y las recompensas. Prochaska y DiClemente adaptaron y formalizaron este marco para aplicarlo específicamente al contexto del cambio de hábitos de salud.

El MTT, del cual el balance decisional es un proceso clave, surgió de un análisis comparativo de más de 300 teorías de psicoterapia y cambio de comportamiento. Los investigadores observaron que, independientemente de la orientación teórica, los procesos de cambio podían agruparse y que la efectividad de estos procesos dependía de la etapa de cambio del individuo. El balance decisional fue identificado como uno de los diez procesos de cambio, pero se le otorgó un estatus especial debido a su capacidad para predecir el movimiento entre las etapas iniciales.

La integración del balance decisional en el MTT permitió una comprensión más matizada de la

motivación. A diferencia de modelos puramente cognitivos que se centran solo en las creencias o intenciones (como la Teoría de la Acción Razonada), el MTT reconoce que el cambio es gradual y que la motivación fluctúa. El balance decisional proporciona una métrica cuantificable y teóricamente sólida para monitorear esta fluctuación motivacional, ofreciendo una explicación clara de por qué la ambivalencia es la característica definitoria de la etapa de Contemplación, donde los pros y los contras están en un equilibrio inestable.

#### 4. Relación con las Etapas del Cambio

La utilidad práctica del balance decisional se manifiesta plenamente en su relación sistemática con las cinco etapas del cambio postuladas por el MTT: Precontemplación, Contemplación, Preparación, Acción y Mantenimiento. Esta relación no es lineal, sino que sigue un patrón predecible de cambio de peso entre los pros y los contras a medida que el individuo avanza.

En la etapa de **Precontemplación**, el individuo generalmente no tiene intención de cambiar en un futuro previsible. Aquí, los **Contras** de cambiar superan ampliamente a los Pros, a menudo porque el individuo minimiza los riesgos del comportamiento actual o no está consciente de los beneficios del cambio. La tarea terapéutica en esta etapa es aumentar la conciencia de los pros, sin generar resistencia excesiva.

Al pasar a la etapa de **Contemplación**, se produce una nivelación crucial: los Pros comienzan a aumentar, mientras que los Contrás pueden disminuir ligeramente, llevando a un estado de **ambivalencia**. En este punto, los pros y contras están casi en equilibrio (aproximadamente 50/50). Esta paridad es la razón por la que muchos individuos permanecen "atascados" en la contemplación, reconociendo el problema pero sin la suficiente fuerza motivacional para actuar. El paso a la **Preparación** ocurre cuando los Pros superan consistentemente a los Contrás, generalmente con una diferencia de una desviación estándar completa. Finalmente, en las etapas de **Acción y Mantenimiento**, la preponderancia de los Pros sobre los Contrás es máxima, y este desequilibrio positivo ayuda a sostener el nuevo comportamiento frente a los desafíos.

Esta correlación etapa-balance permite a los interventores adaptar sus estrategias. Si un paciente está en Contemplación, las técnicas deben enfocarse en resolver la ambivalencia y aumentar la saliencia de los beneficios del cambio. Si el paciente está en Precontemplación, el enfoque debe estar en ayudarlo a reconocer los Contrás del comportamiento actual y los Pros mínimos de cambiar. El balance decisional actúa, por lo tanto, como un mapa diagnóstico que guía la intervención hacia el punto de mayor resistencia o potencial de cambio del individuo.

#### 5. Medición e Instrumentación

Para operacionalizar el constructo de balance decisional, Prochaska y sus colegas desarrollaron la **Escala de Balance Decisional**. Esta escala es típicamente un instrumento de autoinforme que

consta de dos subescalas distintas: una para medir los Pros (beneficios) y otra para medir los Contras (costos). Cada subescala incluye una serie de ítems específicos relacionados con el comportamiento objetivo (por ejemplo, dejar de fumar, hacer ejercicio, comer saludablemente).

Los ítems se presentan generalmente en un formato de escala Likert, donde los participantes indican qué tan importante o relevante es cada afirmación para su decisión, utilizando rangos que van desde "Nada importante" hasta "Extremadamente importante". La puntuación total de los Pros y los Contras se calcula por separado, y el balance decisional se evalúa comparando la magnitud relativa de estas dos puntuaciones. Una mayor puntuación en los Pros en relación con los Contras indica una mayor preparación para el cambio.

La validación empírica de estas escalas ha demostrado su alta fiabilidad y validez predictiva, especialmente en la distinción entre las etapas de Precontemplación y Contemplación. La medición precisa del balance decisional es esencial para la investigación en psicología de la salud, ya que permite a los investigadores modelar los cambios longitudinales en la motivación y predecir la probabilidad de progresión a través de las etapas del MTT. La capacidad de cuantificar este constructo ha sido fundamental para el éxito del MTT como marco de intervención.

## 6. Aplicaciones Prácticas y Clínicas

En el ámbito clínico, el balance decisional es una herramienta de intervención poderosa, especialmente utilizada en la [Entrevista Motivacional \(EM\)](#). La EM se centra en explorar y resolver la ambivalencia, lo que se alinea directamente con el objetivo de influir en el balance decisional del paciente. Los terapeutas utilizan técnicas específicas, como la "exploración de discrepancias", para ayudar al paciente a articular y sopesar sus propios argumentos a favor y en contra del cambio.

Para un individuo en Contemplación, la aplicación clínica del balance decisional implica pedirle que enumere explícitamente las ventajas de su comportamiento actual (Pros de no cambiar) y las desventajas (Contras de no cambiar), y luego contrastar esto con las ventajas del cambio (Pros de cambiar) y las desventajas (Contras de cambiar). Este ejercicio de "cuadrantes decisionales" hace visible la ambivalencia, permitiendo al paciente ver dónde reside el verdadero peso de su decisión. El terapeuta actúa como facilitador, ayudando al paciente a generar sus propias razones para el cambio, lo que aumenta la autoeficacia y reduce la resistencia.

Además de la terapia individual, el concepto se aplica en el desarrollo de programas de salud pública y campañas de comunicación masiva. Los mensajes de salud pública pueden ser diseñados para ser congruentes con la etapa de cambio de la audiencia objetivo. Por ejemplo, una campaña dirigida a precontempladores se centrará en aumentar la conciencia de los costos del comportamiento actual (amplificando los Contras de no cambiar), mientras que una campaña dirigida a contempladores se centrará en proporcionar soluciones prácticas para mitigar los

Contras del cambio (ej., cómo manejar los antojos o encontrar tiempo para el ejercicio).

## 7. Críticas y Limitaciones

A pesar de su amplia aceptación y utilidad empírica, el balance decisional, y el MTT en general, no está exento de críticas. Una limitación metodológica común es que el balance decisional a menudo se correlaciona fuertemente con la variable de la autoeficacia, otro constructo clave del MTT. Algunos críticos argumentan que la capacidad predictiva del balance decisional podría estar parcialmente subsumida o confundida por la percepción que tiene el individuo sobre su propia capacidad para ejecutar el cambio (autoeficacia).

Otra crítica se centra en la naturaleza binaria de los "pros" y "contras". Aunque el modelo es flexible, la simplificación de la toma de decisiones en dos categorías puede pasar por alto la complejidad de los factores contextuales, sociales y culturales que influyen en la decisión. Por ejemplo, los costos sociales o las barreras estructurales (como la falta de acceso a servicios de salud) pueden ser subestimados si solo se evalúan los costos psicológicos o de esfuerzo personal.

Finalmente, se ha debatido si el patrón de cambio del balance decisional es universal para todos los comportamientos y poblaciones. Aunque el patrón de cruce (donde los pros superan a los contras entre la contemplación y la acción) es robusto, la magnitud exacta del cambio y los ítems específicos que componen los pros y contras varían significativamente entre diferentes culturas y conductas (por ejemplo, el balance decisional para dejar de fumar puede ser diferente al balance para adoptar el uso del cinturón de seguridad). Esto subraya la necesidad de una adaptación cultural y conductual cuidadosa de los instrumentos de medición.

### Further Reading

[Modelo Transteórico de Cambio de Comportamiento \(Wikipedia en español\)](#)

[Janis, I. L., & Mann, L. \(1977\). Decision Making: A Psychological Analysis of Conflict, Choice, and Commitment. Free Press.](#)

[Pro-Change Behavior Systems, Inc. \(Official source on TTM constructs\).](#)