Paso 2: Diagnosticar el desafío conductual

Parte 1: Revisa los hallazgos e identifica las lagunas de información

Esta hoja de trabajo está concebida para ayudarte a reflexionar sobre la información de la que ya dispones y determinar si es necesario realizar investigaciones adicionales para subsanar los vacíos de conocimiento prevalecientes. Se incluye un cuadro basado en el modelo COM-B, así como un conjunto de preguntas que te permitirán detectar las barreras que impiden a las personas adoptar el comportamiento objetivo. Ello te facilitará el diseño de intervenciones centradas en los factores que realmente se requieren para hacer posible el cambio de comportamiento.

¿ En qué consiste el modelo COM-B?

El modelo COM-B te ayuda a comprender qué condiciones deben estar presentes para que se dé determinado comportamiento. Explica que el comportamiento (B, por *behavior*, en inglés) es el resultado de la interacción dinámica de tres factores o componentes esenciales: la capacidad (C), la oportunidad (O) y la motivación (M). Consulta las definiciones que se presentan a continuación.

Aplicación del modelo COM-B

Capacidad:
También denominada *habilidad*, se define como la posibilidad de una persona para adoptar un comportamiento; puede ser **psicológica** (conocimientos, habilidades cognitivas, autorregulación, etc.) o **física** (destrezass físicas, funciones corporales u otras).

+

Oportunidad:
Se refiere a cualquier elemento del entorno o del contexto de una persona que influye en su comportamiento, sea de naturaleza **social** (normas, presiones o influencias sociales, etc.) o **física** (recursos necesarios para poner en práctica dicho comportamiento).

+

Motivación:
Conjunto de procesos mentales que impulsan y dirigen el comportamiento, ya sean **reflexivos** (procesos conscientes de toma de decisiones conscientes, actitudes y creencias,metas e intenciones, entre otros) o **automáticos** (procesos de toma de decisiones no conscientes, hábitos, emociones y otros).

=

Comportamiento

Comportamiento objetivo y público destinatario

Los definiste en la hoja de trabajo 1.

Puedes utilizar la hoja de trabajo 2 para cada combinación de comportamiento y público objetivo.

Responde las preguntas del cuadro siguiente empleando tus conocimientos actuales y las investigaciones de que dispongas.

Capacidad	Oportunidad	Motivación
¿Qué habilidades interpersonales necesitan para llevar a cabo el comportamiento?	¿Cuentan con el tiempo o el espacio necesarios para realizar el comportamiento?	¿Alguna parte del comportamiento se realiza rutinariamente?
¿Qué habilidades de juicio y toma de decisiones necesitan para poner en práctica el comportamiento?	¿Tienen la oportunidad de ver a otras personas realizando este comportamiento?	¿Qué papel desempeñan las emociones para facilitar o impedir el comportamiento?
¿Qué habilidades de autorregulación requieren para llevar a cabo el comportamiento? ¿Necesitan recordatorios frecuentes para mantener la atención?	¿Cómo creen que otras personas percibirán el comportamiento?	¿Está este comportamiento vinculado al sentido de identidad de la persona?

Capacidad	Oportunidad	Motivación
¿Qué deben saber para llevar a cabo e comportamiento? ¿Ya lo saben?	¿Se considera que este comportamiento es normal? ¿Se percibe como propio de un grupo específico?	¿La persona está dispuesta a llevar a cabo el comportamiento?
¿La información contradictoria dificulta saber cuál es la opción correcta?	¿Cómo influye el comportamiento de otras personas en el propio?	¿La persona se siente capaz de realizar este comportamiento?
	¿Cuentan con las herramientas y recursos necesarios para llevar a cabo el comportamiento?	
	¿Qué elementos del entorno desencadenan este comportamiento?, o ¿cuáles deberían estar ausentes para que se pudiera activar?	

¿Tienes dificultades para responder a las preguntas?
Si alguna te resulta difícil de responder, anótala en el cuadro siguiente como un asunto que requiere de investigación adicional y registra cómo obtendrán la información; encontrarás una columna para anotar tus nuevos hallazgos una vez que realices la investigación.

Incorpora en el cuadro siguiente los temas que requieren más investigación y describe cómo vas a conseguir la información. Hay una columna para que agregues tus nuevos hallazgos.

Nuevos hallazgos			
Componente del modelo COM-B	**¿Qué necesitas saber?**	**¿Cómo obtendrás la información?**	**¿Qué aprendiste?** Incorpora aquí tus nuevos hallazgos a partir de la investigación.
Capacidad			
Psicológica			
Física			
Oportunidad			
Social			
Física			
Motivación			
Reflexiva			
Automática			

¡Has completado exitosamente las hojas de trabajo 1 y 2!

Una vez que hayas obtenido tus nuevos hallazgos podrás regresar a esta hoja de trabajo para incorporarlos; posteriormente, utilizarás la información de las primeras dos hojas de trabajo en la tercera —incluidos los nuevos hallazgos—, donde concluirás el paso 2 elaborando tu teoría del cambio y tu estrategia de cambio de comportamiento.

Tu avance:

