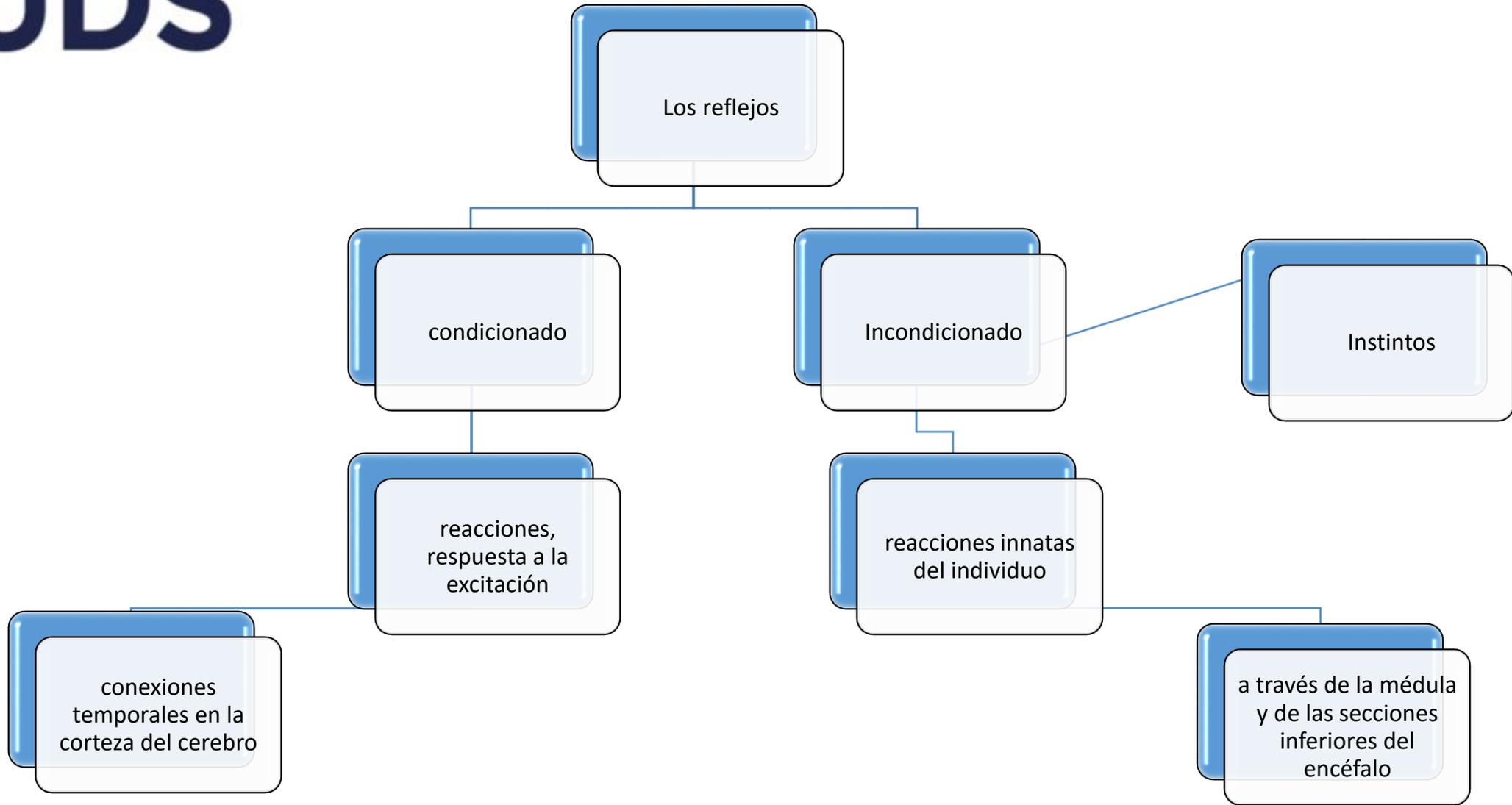


LOS REFLEJOS CONDICIONADOS EN LA CONDUCTA OPERANTE

¿QUÉ SON?

- Se llama reflejo a la reacción relativamente simple e involuntaria que se produce en un sujeto ante la presencia de un estímulo.
- Se habla a veces del reflejo para designar la respuesta refleja ante un estímulo, y a veces para designar el par estímulo-respuesta.





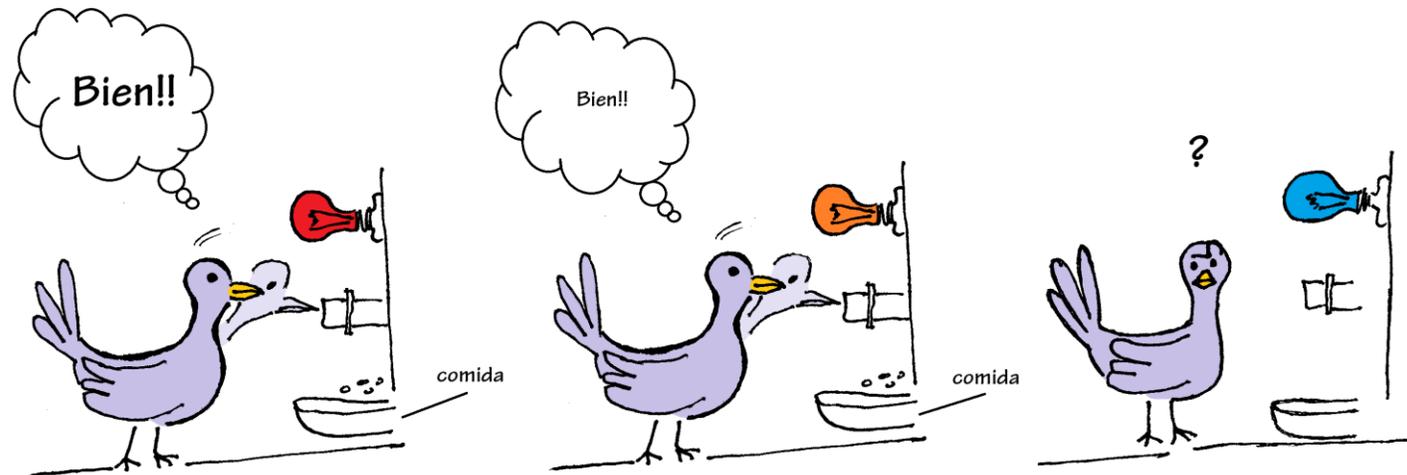
RC Y RI

- **RC:** Los perros que tenía en su laboratorio comenzaban a salivar y a segregar jugos gástricos al oír los pasos de la persona que les traía la comida.
- **RI:** Las reacciones defensivas que se integran a nivel de la médula espinal (alejar rápidamente una extremidad de un agente doloroso).

ENTRENAMIENTOS CON ANIMALES

CONDICIONAMIENTO OPERANTE

- Es un método de aprendizaje activo -ya que el individuo opera en su ambiente- También es conocido como condicionamiento instrumental. Fue descrito en el año de 1938 por el psicólogo estadounidense Skinner, B.



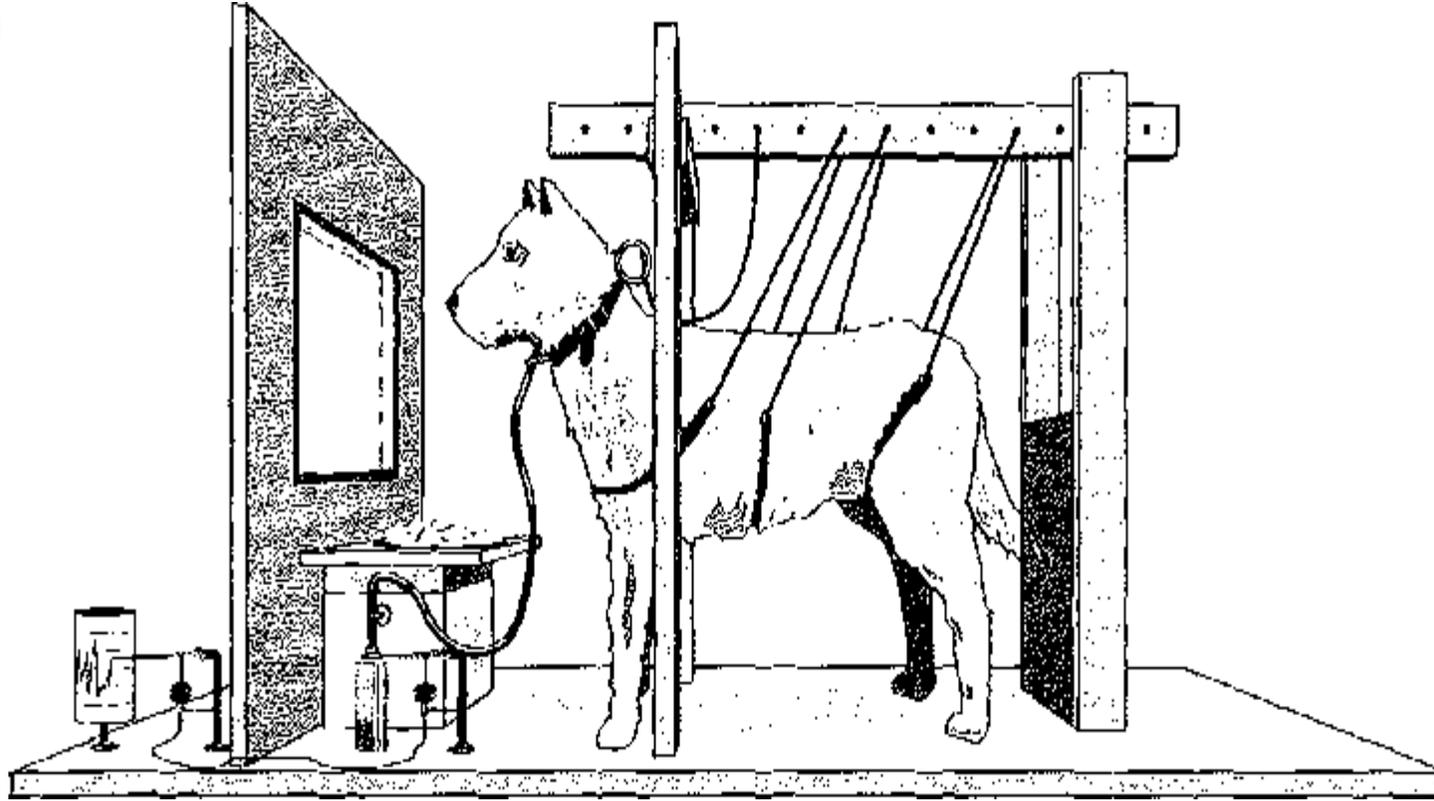


¿Funciona igual para todos?

- Todos los animales se entrenan siguiendo exactamente el mismo método, lo que quiere decir que quien aprende a entrenar un a perro también podría, técnicamente, entrenar a una ballena o a una guacamaya.
- El entrenamiento animal no es más que la modificación de la conducta con base en el condicionamiento operante.

- Sin embargo, en todo esto hay una trampa y es que saber como funciona el entrenamiento no lo es todo para conseguir que un individuo atienda a lo que queremos. La parte más relevante del proceso es el manejo de los animales, es decir, saber como acercarse a ellos, como tocarlos o como interpretar su lenguaje corporal. Y es ahí donde radica la diferencia entre las especies.
- Nada tiene que ver manejar a un perro, que a un caballo o a un elefante, y por consiguiente la forma en la que nos comunicamos con ellos.

EQUIPOS E INSTRUCCIONES PARA REALIZAR EXPERIMENTOS

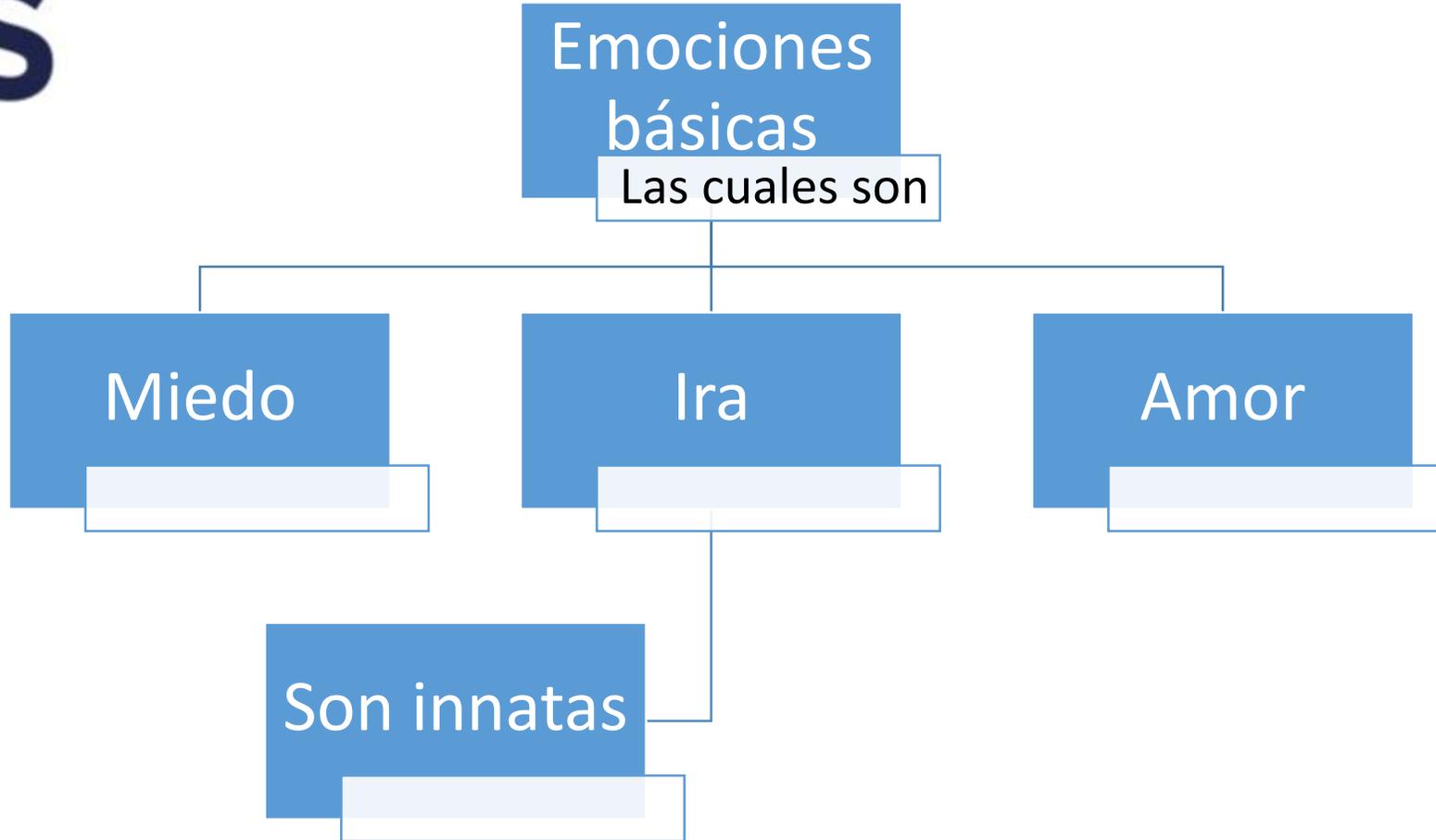


Representación de la preparación de condicionamiento pavloviano salival. Una cánula conectada al conducto salival transporta la saliva del perro a un mecanismo de registro de datos.

Los condicionamientos y la eliminación de estados emocionales



- No somos las criaturas de razón que pensamos ser. Por el contrario, incluso las personas mas austeras, son criaturas con potentes sistemas emocionales. Tras actuar dominados por nuestras vísceras, solemos racionalizar nuestros actos para ocultar nuestra debilidad. **Watson**





Experimentos



La interacción entre los repertorios operantes y el reflejo de un individuo.

Reflejo

- La respuesta refleja ante un estímulo, y a veces para designar el par estímulo-respuesta.





Conducta verbal

“Conducta Verbal” a las habilidades de comunicación; concretamente, consiste en el conjunto de conductas operantes vocales o no vocales destinadas a ser reforzadas socialmente.

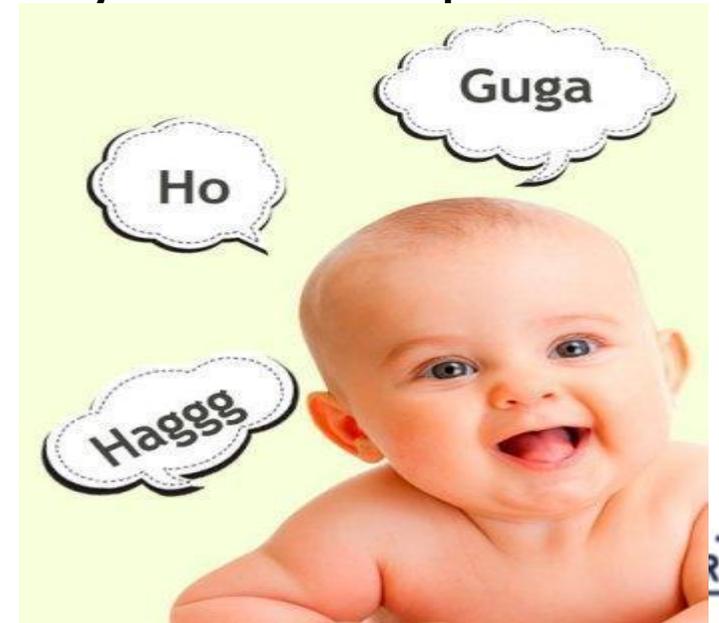
El psicólogo B. F. Skinner denominaba “Conducta Verbal” a las habilidades de comunicación; concretamente, consiste en el conjunto de conductas operantes vocales o no vocales destinadas a ser reforzadas socialmente.



Skinner diferenció 6 **operantes** verbales, cada una con su propia función y significado. Todas ellas giran alrededor del lenguaje

- **ECOICA**

- El hablante repite exactamente lo que dice otro hablante. Tiene correspondencia punto por punto con el estímulo verbal antecedente. Se trata de una imitación de conducta verbal vocal. Por ejemplo sería cuando un padre dice a su bebé “ajo” y el bebé repite “ajo”.



- Es un tipo de operante verbal en que el hablante solicita, pide o sugiere algo que necesita. El mando puede ser vocal o no vocal.
- Aquí el antecedente es un estado de privación, saciación, o condiciones motivacionales de la persona. Requiere la presencia de un escucha para que se proporcione el estímulo que actúa como reforzador. Por ejemplo, sería cuando un niño tiene sed y dice “agua”.

- Aquí el hablante nombra objetos y acciones con las que tiene contacto directo a través de cualquiera de las modalidades sensoriales. En este caso el antecedente es un estímulo físico no verbal, como por ejemplo el hecho de ver un avión.
- Está controlado por un refuerzo social generalizado. Un ejemplo sería cuando un niño ve un coche y dice “coche”; su madre le dice “Sí cariño, es un coche, muy bien” (le refuerza).



INTRAVERBAL

- La persona responde diferencialmente a la conducta verbal de otros, es decir, responder a afirmaciones o preguntas concretas.
- Aquí el estímulo antecedente es un estímulo verbal que controla la respuesta, pero no tiene correspondencia punto por punto con el antecedente. Por ejemplo, sería cuando un niño dice “Hola” y el otro responde “Hola ¿qué tal?”.

AUTOCLÍTICOS

- Las **operantes** verbales autoclíticas son no vocales, y modifican los efectos de las **operantes** verbales elementales (mandos, tactos, ecoicas e intraverbales) sobre el escucha. Por ejemplo, sería decir “Quiero el coche rojo”; en este caso, “quiero” y “rojo” son los autoclíticos con los que se está especificando el mando.



RESPUESTA TEXTUAL

- Es lo que entendemos al leer, por la lectura, sin entrar en la comprensión general del texto. Puede ser vocal si se lee en voz alta, o no vocal si se lee “en silencio”. Por ejemplo, se trata de lo que el lector está haciendo ahora mismo con este artículo al leerlo.

- Es cualquier cosa que influya sobre los órganos sensitivos de un organismo viviente, incluyendo fenómenos físicos internos y externos del cuerpo.

Estímulo discriminativo

- Llamamos estímulos discriminativos (Ed) a aquellos estímulos que señalan la probabilidad de que una determinada respuesta sea reforzada. La presencia de un estímulo discriminativo hace más probable la aparición de las respuestas que han sido reforzadas en su presencia.

UNIDAD III REFORZAMIENTOS POSITIVOS Y NEGATIVOS



REFORZAMIENTO POSITIVO

- En el aprendizaje por reforzamiento positivo se asocia la realización de una conducta con la obtención de una consecuencia agradable.
- Un padre que felicita a su hija pequeña cada vez que utiliza el retrete correctamente fortalece un aprendizaje por reforzamiento positivo

REFORZAMIENTO NEGATIVO

- La respuesta instrumental conlleva la desaparición de un estímulo aversivo, es decir, un objeto o situación que motiva al sujeto a escapar o a procurar no entrar en contacto con esta.
- EJEMPLO:
- Una madre compra a su hijo lo que le pide para que deje de llorar

Reforzamiento positivo	Reforzamiento negativo	Castigo
Proporcionar un reforzador agradable para incrementar la posibilidad de que ocurra una conducta.	Retirar un reforzador desagradable para incrementar la posibilidad de que ocurra una conducta.	Proporcionar un estímulo punitivo o retirar un estímulo agradable para disminuir la posibilidad de que ocurra una conducta.



Estímulos Aversivos y los Reforzamientos Positivos

UDS ¿Qué es un estímulo aversivo?

Son las consecuencias que disminuyen la posibilidad de que una conducta operante se repita.

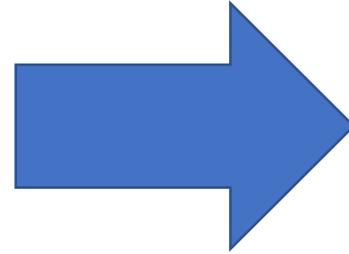
Tiene la propiedad de ser desagradable para quien lo recibe,

Es básicamente lo contrario a los reforzadores



Ejemplo

Edward Lee
Thorndike



“Caja
problema”

Ilustran dos factores esenciales en el
condicionamiento operante:

1. La respuesta operante: opera en el ambiente para producir consecuencias específicas.
2. La consecuencia que sigue la conducta: premio que va a recibir.



Reforzadores

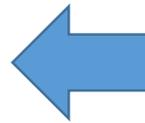


Ejemplo

En contraste



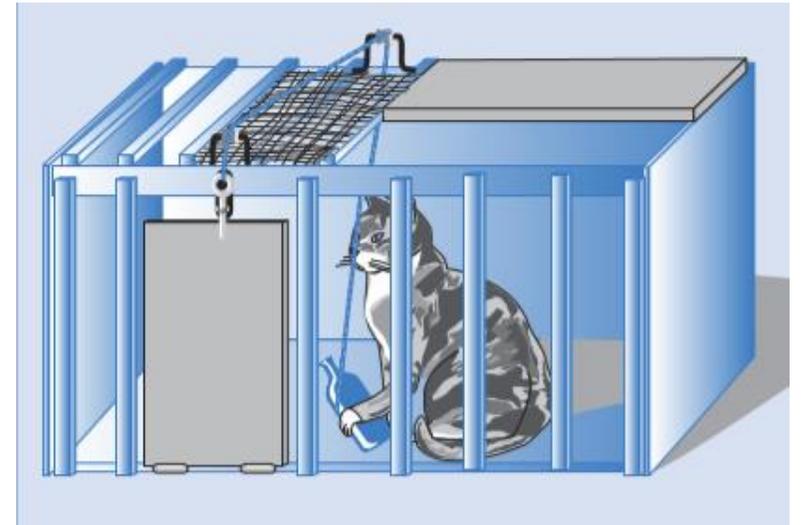
Disminuye que una conducta se repita



Estímulo
aversivo



Si se recibe al gato fuera de la caja con gruñidos, este ya no lo hará

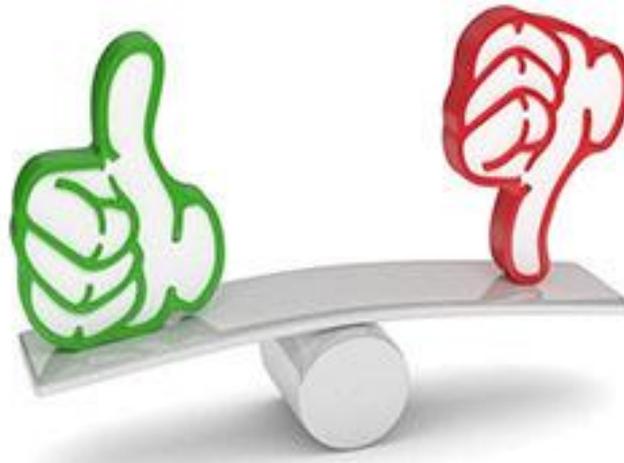


¿Qué es un reforzador?

Cualquier estímulo que aumenta la probabilidad de que una conducta se repita en un futuro

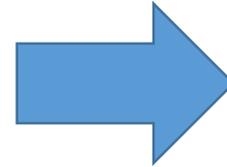


Es un estímulo externo



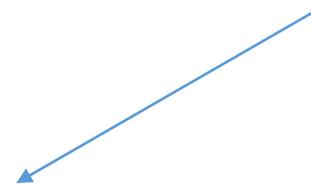
¿Qué es un reforzador positivo?

Cualquier evento cuya presencia incremente la probabilidad de que vuelva a ocurrir la respuesta en curso

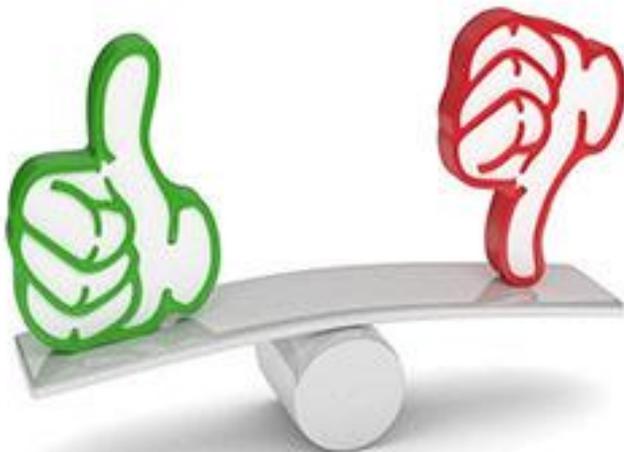


Cómo por ejemplo:
La comida

La música agradable

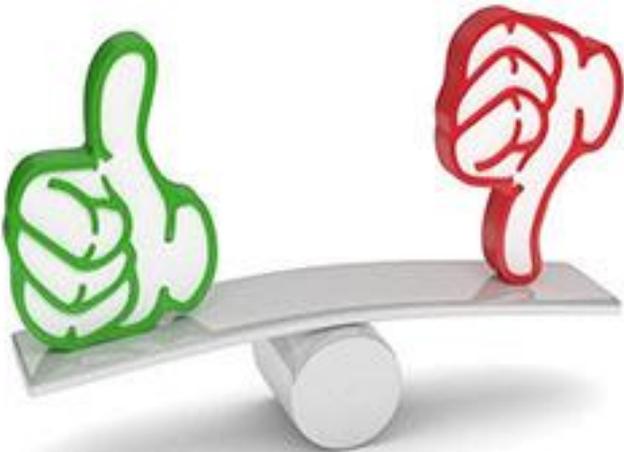


Agregan algo gratificante a la situación.



¿Cuándo se da un reforzador positivo?

Se da cuando el refuerzo es un estímulo que aumenta la probabilidad de la emisión de la conducta que provoca la aparición del refuerzo,



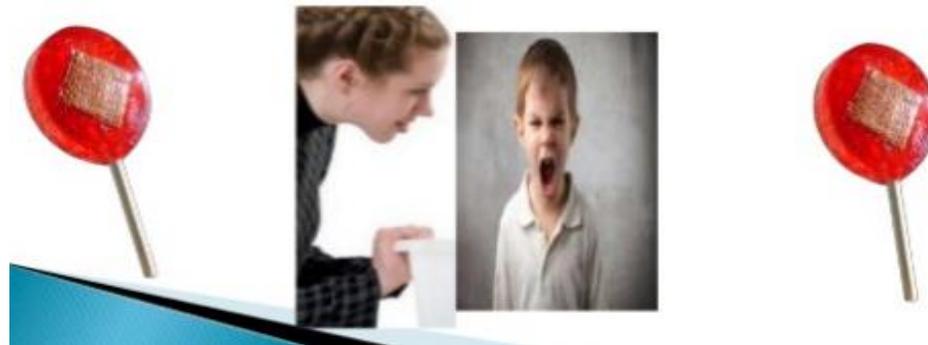
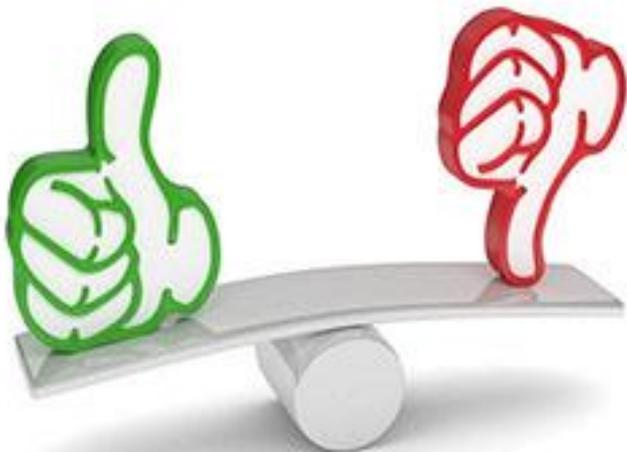
Ejemplo

Un niño que grita y hace berrinche para conseguir su objetivo que es una paleta,

Se le dice: “No conseguirás nada si no te tranquilizas y pides por favor”

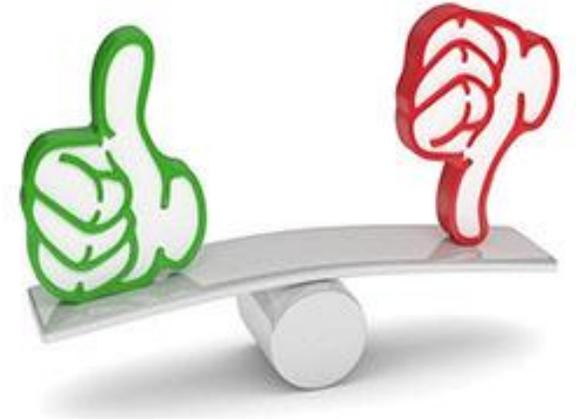
El niño dice: “¡Me la das por favor!”

Luego se le da la paleta.



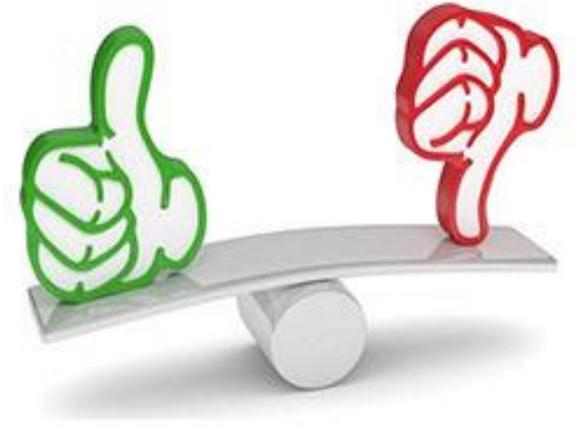
¿Cómo fomentar los reforzadores?

- Explica la dinámica con claridad: Debe saber que hacer, cómo y cuándo será evaluado, y que recibirá a cambio.
- Reconócelo al momento: Hacerlo después complicará que asocie la causa con el efecto. Si dejaste pasar algunos días, recuérdale la actitud que estas premiando.
- Elige algo que lo motive: De acuerdo a su personalidad, sus intereses y gustos, busca que sea lo suficientemente atrayente para entusiasmarlo.



¿Cómo fomentar los reforzadores?

- Se firme y coherente con tus decisiones: Cumple con los acuerdos tal y como los pactaron. Recuerda que esto también es una forma de declarar autoridad y aumentar tu credibilidad.
- Valora sus intentos por lograrlo: Si bien el resultado final es importante, ve paso a paso y muéstrate orgullosa de cada esfuerzo realizado.
- Cambia lo material por lo verbal: Poco a poco sustituye este tipo de incentivos, ya que pueden provocar rápidamente una sensación de saciedad, es decir, dejan de ser un motivador.



Control de conductas y reforzamientos positivos.



Definiciones de auto-control

Autocontrol según Skinner

El psicólogo conductual F. B. Skinner defendió que el auto-control se refiere a la conducta y se dará cuando la persona reciba consecuencias aversivas y consecuencias positivas por un mismo comportamiento.

Es decir, para Skinner, surgirá la necesidad de auto-controlarse en la medida en que exista un conflicto entre las consecuencias de un comportamiento.

Auto-control será toda aquella conducta que reduzca la posibilidad de aparición de la conducta castigada.

Mentalidad Fija vs Mentalidad de Crecimiento

Creo que mi
(inteligencia, personalidad, carácter)
es algo inherente y estático.
Mi potencial se determina al nacer.
No cambia.

Creo que mi
(inteligencia, personalidad, carácter)
puede desarrollarse continuamente.
Mi verdadero potencial es desconocido
e incognoscible.

**Mentalidad
Fija**



Evitan el fracaso
Desean parecer inteligentes
Evitan los retos
Se atienen a lo que saben
La retroalimentación se basa en
sus capacidades personales
No cambian ni mejoran

**Mentalidad
de
Crecimiento**



Desean aprender continuamente
Afrontan las incertidumbres
Se abren a los retos
No tienen miedo a fallar
Ponen mucho esfuerzo en aprender
La retroalimentación se basa en
sus capacidades actuales

REFORZAMIENTO POSITIVO

La clasificación más amplia es la división de los reforzadores positivos en no aprendidos y aprendidos. Los requerimientos orgánicos son también llamados reforzadores primarios: alimento, agua, sexo, descanso. Los aprendidos como premios, dinero, medallas, honores. Existen otros como el afecto, la aprobación y la atención que reciben el nombre de reforzadores condicionado generalizados llamados así por Skinner.

En psicología, el condicionamiento de recompensa es un tipo de condicionamiento instrumental.

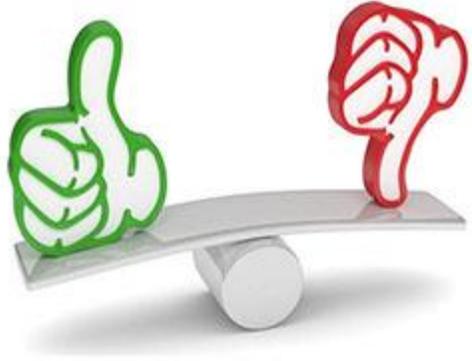
Aunque también se le conoce como reforzamiento positivo o refuerzo positivo, el nombre de condicionamiento de recompensa es el más claro, por lo que actualmente se prefiere este nombre.

Es el tipo más común de condicionamiento instrumental.

En él una respuesta va seguida de un estímulo positivo (el reforzador). Es decir, la respuesta produce un resultado deseable.

Los refuerzos, en este sentido, pueden dividirse en positivos y negativos. Un **refuerzo positivo** es aquel que favorece la reiteración de la **conducta** a partir de la **concesión de un premio o de algún tipo de gratificación**. El **refuerzo negativo**, en cambio, implica la **eliminación de un estímulo negativo** para evitar la repetición de la conducta.

- El estímulo que se aplica para conseguir que un sujeto repita una conducta en particular se denomina reforzador y este concepto se opone al de estímulo aversivo, aquel que resulta desagradable para el individuo que lo recibe y promueve la interrupción de un comportamiento. En ambos casos, un estímulo debe definirse en función del efecto que tenga sobre el accionar del sujeto, y no basado en sus características inherentes.



- los refuerzos positivos, en definitiva, buscan que la persona que recibe el refuerzo reitere o mantenga su conducta a través de entregarle algo que le genere placer o bienestar. Tomemos el caso de un niño que debe visitar una vez por semana al médico para recibir un cierto tratamiento. Su madre, ante la falta de voluntad del pequeño, decide regalarle un videojuego cada vez que visita al médico y cumple con todas las indicaciones. El videojuego, de este modo, funciona como un refuerzo positivo.

TIPOS DE REFORZAMIENTO

¿QUE SON LOS REFORZAMIENTOS?

SON PROCESOS PSICOLOGICOS QUE TIENEN COMO FIN AUMENTAR
LA PROBABILIDAD DE REPETIR UNA DETERMINADA CONDUCTA.

El reforzamiento es una técnica muy utilizada en terapia de conducta. Se aplica frecuentemente en niños y en discapacidad intelectual, a fin de aumentar o desarrollar diferentes tipos de conductas.



REFORZADOR POSITIVO:

CUALQUIER EVENTO CUYA PRESENCIA INCREMENTA LA PROBABILIDAD DE QUE VUELVA A Ocurrir LA RESPUESTA EN CURSO.

REFORZADOR PRIMARIO:

REFORZANTES DE MANERA INNATA Y NO TIENE QUE SER ADQUIRIDO MEDIANTE EL APRENDIZAJE.

REFUERZO SECUNDARIO:

SE APRENDE MEDIANTE EL CONOCIMIENTO CLASICO.

REFUERZO NATURALES:

POR OTRO LADO, EXISTEN REFORZADORES QUE PUEDEN SER NATURALES O QUE SE EMPLEAN DE MANERA NORMAL EN EL CONTEXTO DE LA PERSONA. EN CONTRA POSICION SE ENCUENTRAN LOS REFORZADORES ARTIFICIALES Y QUE PREMIA LA CONDUCTA CON ALGUN JUEGO.

REFORZADORES MATERIALES:

A SU VEZ, TAMBIEN EXISTEN REFORZADORES MATERIALES COMO SON LOS JUGETES, LOS LIBROS Y LA ROPA.

REFORZADOR EXTRINSECOS:

DENTRO DE ESTA LISTA, SE IDENTIFICAN ADEMÁS REFORZADORES DE CARÁCTER EXTRINSECO CUYA CONDUCTA ES REFORZADA POR FACTORES EXTERNOS .

REFORZADORES INTRINSECOS:

POR OTRO LADO, SE DISTINGUE EL REFORZADOR INTRINSECO DONDE LA CONDUCTA SE MANTIENE Y SE REALIZA SIN LA APARICION DE REFORZADOR EXTERNO.

REFORZADOR NEGATIVO:

CUALQUIER EVENTO CUYA REDUCCION O TERMINACION INCREMENTA LA PROBABILIDAD DE QUE VUELVA A OCURRIR LA CONDUCTA EN CURSO

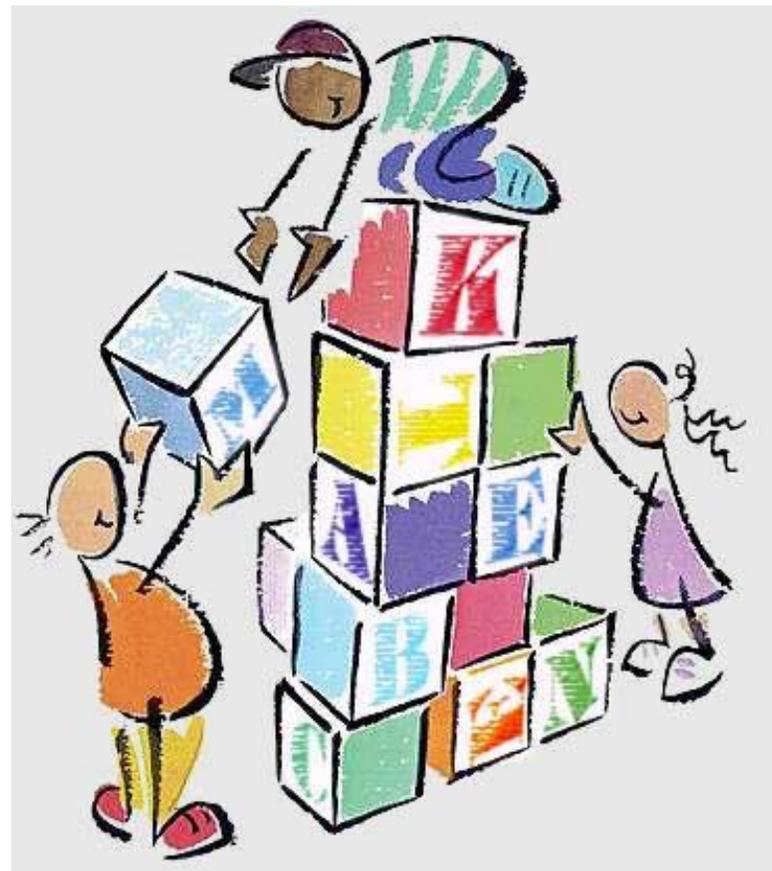
REFORZAMIENTO CONTINUO:

ES AL QUE MAS SE RECURRE PARA ESTABLECER UNA FUERTE ASOSACION ENTRE RESPUESTA Y ESTIMULOS CONSECUENTE O REFORSADOR.

REFORZAMIENTO PARCIAL:

EN ESTE CASO, LAS RESPUESTAS O COMPORTAMIENTOS SON REFORSADOS EN ALGUNAS OCASIONES Y NO DE MANERA CONTINUADA COMO EN EL CASO ANTERIOR.

EL ENCADENAMIENTO



¿QUÉ ES EL ENCADENAMIENTO?

El encadenamiento es una técnica conductual que se enmarca en el paradigma del aprendizaje operante. Se utiliza para desarrollar nuevas cadenas de conducta, es decir, secuencias complejas compuestas por una serie preestablecida de respuestas simples a partir de otras conductas que ya se encuentran en el repertorio del sujeto.



- Es una formación de una conducta compuesta a partir de otras mas sencillas que ya figuran en el repertorio del individuo, mediante el reforzamiento de sus combinaciones.



Paso 1:



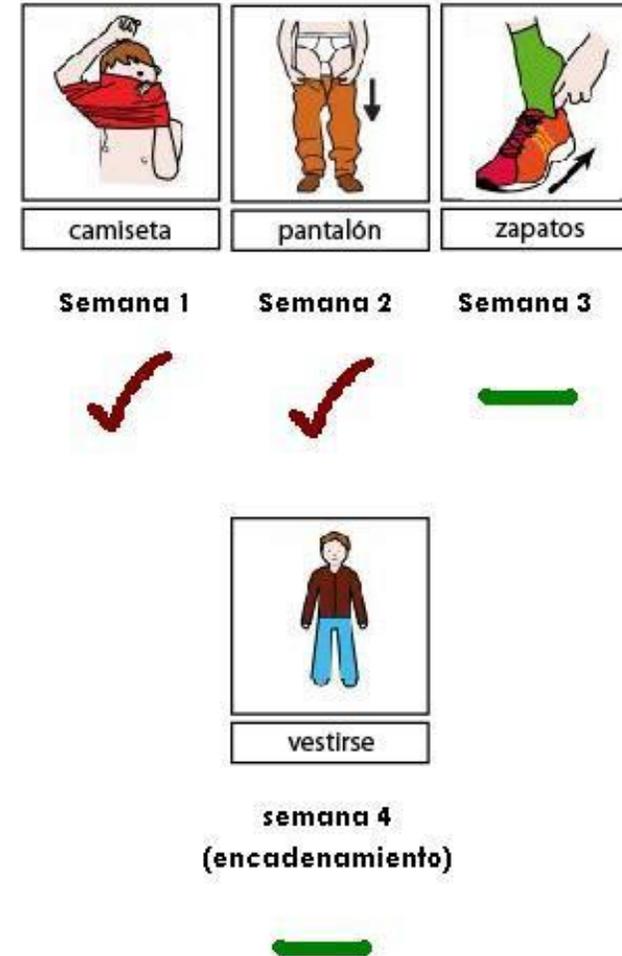
Paso 2:



Paso 3:



- Elección apropiada de reforzadores
- Fraccionar la conducta (meta) en pasos continuos (lo mas cerca posible uno del otro).
- Moldeado del paso a paso que el individuo no tenga en la lista.
- Practica de cada paso y refuerzo sistemático positivo de la conducta terminal. Cada uno de estos pasos vienen seguido de un estimulo reforzador, que lo conserva, y que es a la vez estimulo discriminativo del paso que le sigue.



RECOMENDACIONES PARA APLICAR LA TÉCNICA

- En primer lugar conviene, en la medida de lo posible, seleccionar conductas que el aprendiz ya domine
- Las conductas, o eslabones de la cadena, que sean necesarias y que el sujeto no domine deben ser desarrolladas durante el proceso.
- Es preferible que el reforzamiento sea de tipo social
- También es importante utilizar el desvanecimiento por tal de eliminar de la cadena las conductas de apoyo que hayan podido aprenderse colateralmente.



1. Encadenamiento mediante tarea total

- En estos casos la persona que aprende lleva a cabo en orden todas las conductas que componen la cadena en cada uno de los ejercicios de entrenamiento.
- El refuerzo se proporciona una vez se ha completado la secuencia conductual.



shutterstock.com • 567903754

2. Encadenamiento hacia adelante

- En este tipo de encadenamiento parcial se enseñan las conductas una a una, iniciando de nuevo la cadena cada vez que se añade un nuevo segmento
- Así, en primer lugar se ejecuta el primer eslabón y se obtiene un refuerzo; posteriormente se lleva a cabo de nuevo la primera conducta de la cadena y a continuación la segunda, y así sucesivamente.



3. Encadenamiento hacia atrás

- El encadenamiento parcial hacia atrás se lleva a cabo de forma opuesta al tipo anterior.
- La persona ejecuta la última respuesta de la cadena y consigue un refuerzo; posteriormente tiene que hacer lo propio con la penúltima y después con la última otra vez para obtener el reforzamiento, etc.



4. Encadenamiento parcial puro

- En el encadenamiento parcial puro se enseñan las conductas una por una, generalmente siguiendo un orden lineal
- En este caso no es necesario ejecutar ninguna otra respuesta de la cadena excepto la que se está trabajando para conseguir el reforzador, si bien finalmente deberá producirse una integración.



5. Encadenamiento parcial progresivo

- Este encadenamiento consistiría, por ejemplo, en premiar la ejecución de la primera conducta de la cadena, después la de la segunda, a continuación la combinación de ambas, posteriormente la de la tercera..., hasta llegar al refuerzo de la cadena completa.

