



Mi Universidad

Ensayo

-Nombre del Alumno: Gómez Gómez Karla Jazmín

-Nombre del tema: Teorías predominantes del conductismo y Análisis conductual aplicado

-Parcial único

-Nombre de la Materia: Análisis de la conducta

-Nombre del profesor: Quevedo Pérez Mónica Lisseth

-Nombre de la Licenciatura: Psicología

2do Cuatrimestre

TEORIAS PREDOMINANTES DEL CONDUCTISMO

El condicionamiento es un procedimiento que establece ciertas condiciones de control de estímulos, aquí hablaremos del condicionamiento Clásico y el Operante.

El condicionamiento clásico es un proceso de enseñanza y aprendizaje; Iván Pávlov fue un filósofo ruso que se interesó mucho en el condicionamiento e hizo estudios y experimentos con animales, por ejemplo, estudio a los perros privados de alimento y su respuesta fue la salivación cuando el asistente de Pávlov entraba a la habitación, se podría decir que Pávlov estableció las bases para los estudios posteriores de esta corriente.

Frederic Skinner nos muestra que el Condicionamiento operante se produce cuando un organismo interacciona con un sistema que proporciona recompensas como respuesta a un tipo de conducta, por ejemplo Skinner hizo experimentos con ratas. También se considera como un conjunto de principios acerca de la conducta y del medio ambiente, los cuales se usan para describir de manera objetiva a la conducta, el lugar donde se presenta y la relación entre ambas.

Pávlov y el condicionamiento clásico

Unos de los experimentos mas reconocidos de Pávlov es la de los perros, lo que llamo su atención fue el observar que los perros empezaban a salivar antes de que se les presentara la comida, Pávlov empezó a diseñar una serie de experimentos. Su objetivo era contrastar su hipótesis de que cuando dos estímulos son presentados de manera contingente, estos quedan asociados.

El experimento que demostró la existencia del condicionamiento clásico fue la asociación de un sonido de una campana con comida. Pávlov colocó a una serie de perros unos medidores de salivación. El procedimiento consistía en que Pávlov tocaba una campana y después se les presentaba la comida. Y después de presentar la comida, los medidores indicaban salivación en los perros. tras una serie de presentaciones de los dos estímulos (campana y comida) de manera contingente, Pávlov logró que estos quedaran asociados, cuando se le presentaba

solo el sonido de la campana los perro si salivaban pero no tanto como cuando veían la comida, este experimento demostró que un estímulo inicialmente neutro puede provocar una respuesta totalmente nueva a través de la asociación de este a un estímulo significativo.

El condicionamiento clásico se compone de cuatro componentes, el estímulo incondicionado y condicionado, y la respuesta incondicionada y condicionada, el estímulo incondicionado (EI) es aquel estímulo que ya tiene un carácter significativo para el sujeto. es decir, un estímulo que ya provoca una respuesta por sí solo; la respuesta incondicionada (RI) es la respuesta que da el sujeto ante el estímulo incondicionado; el estímulo condicionado (EC) es inicialmente neutro, que no genera ninguna respuesta significativa en el sujeto. Pero, a través de la asociación con el estímulo incondicionado, este puede emitir una nueva respuesta; la respuesta condicionada (RC) es lo que se emite tras la presentación del estímulo condicionado.

Skinner y el condicionamiento operante.

Frederic Skinner creía que la mejor manera de entender el comportamiento era observar las causas de una acción y sus consecuencias, decía que el condicionamiento operante “se produce cuando un organismo interacciona con un sistema que proporciona recompensas como respuesta a un tipo de conducta”, esto quiere decir que le podemos enseñar a hacer algo a un niño y darle como recompensa algo que le guste, esto motivara al niño para cambiar la conducta. Es más probable que se repita un comportamiento si este va seguido de consecuencias agradables y menos probable que se repita si las consecuencias son desfavorables. Skinner creó un nuevo término “la Ley de efecto-refuerzo.” La cual fue una modificación de la Ley de Thorndike, según la cual el comportamiento que es reforzado tiende a repetirse; mientras que el comportamiento que no es reforzado tiende a extinguirse.

Los procedimientos que podemos encontrar en el condicionamiento operante son: reforzamiento positivo, reforzamiento negativo, castigo positivo y castigo negativo.

Uno de los experimentos de Skinner fue el de la rata hambrienta que metió en una caja, dentro de la caja había una palanca la cual al ser presionada le proporcionaba comida ala rata, este animalito cuando empezó a dar vueltas y explorar la caja presiono la palanca y vio que salió comida, luego después de un tiempo ocurrió lo mismo y al ver eso lo siguió haciendo; la acción

de presionar la palanca es una respuesta operante, y la comida liberada dentro de la caja es la recompensa. Esto se considera un **refuerzo positivo** ya que al presionar la palanca la rata hambrienta tuvo como recompensa su alimento.

En el segundo experimento que realizó Skinner también utilizó una rata y una caja, pero en esta ocasión la caja emitía una descarga eléctrica y con la palanca se apagaba, al sentir la descarga eléctrica la rata corría por toda la caja y al tropezarse con la palanca la caja dejó de emitir la descarga y se apagaba una luz que se le había puesto a la palanca, esto se repitió varias veces hasta que la rata se adaptó a que si se encendía la luz en la palanca iba a ocurrir una descarga eléctrica y si presionaba la palanca esto se apagaría; en este caso la corriente eléctrica actuó como **refuerzo negativo** y escapar de la corriente eléctrica era la motivación para que la rata repitiera la conducta una y otra vez. En este caso también, la presión de la palanca fue una respuesta operante y la interrupción completa del flujo de corriente eléctrica fue su recompensa.

El castigo es un proceso en el que un estímulo es dado después de la presentación de un comportamiento causando la disminución de la probabilidad de que éste ocurra nuevamente, hay dos tipos de castigo, positivo y negativo.

Si un niño se está portando mal o agrediendo a algún familiar, y le doy unas nalgadas, esto hará que esa conducta disminuya, esto es un ejemplo de un **castigo positivo** ya que le estoy dando para quitar. Por otro lado si un niño saca malas calificaciones o reprueba alguna materia, le digo que le quitaré los permisos para salir y también le quitaré el celular, aquí estaría aplicando un **castigo negativo**, ya que estoy quitando para que sus calificación mejore.

ANÁLISIS CONDUCTUAL APLICADO

Esta área se encarga de estudiar las relaciones entre la conducta y el ambiente, su objetivo principal es la conducta. Es una disciplina que cuenta con terapeutas que además de modificar la conducta humana, desempeñan un rol de investigadores, ya que realizan análisis rigurosos sobre los que una persona hace y lo que determina su hacer. Es decir, someten su trabajo a un constante control, verificación y contrastación.

El moldeamiento funciona de forma efectiva cuando se le quiere enseñar algo nuevo a un sujeto, para lograr esto hay 3 pasos, el primer paso consiste en seleccionar la conducta o comportamiento que se quiere desarrollar o entrenar en el sujeto. El segundo paso consiste en evaluar el nivel de ejecución real. Es decir, se debe saber el nivel inicial en el que se

encuentra el sujeto en relación con lo que se quiere enseñar. El tercer paso consiste en seleccionar los reforzadores que se utilizarán. Un reforzador es un estímulo consecuente que aumenta la probabilidad de ocurrencia de la conducta, es como una recompensa o premio, ya sea algo tangible o un elogio. El último paso es comenzar a reforzar de forma diferencial las aproximaciones sucesivas.

Las estrategias conductuales no solo están orientadas a aumentar o desarrollar repertorios de conducta, también es posible lograr la disminución de comportamientos no deseados. Por ejemplo si se sabe que un niño hace berrinches para conseguir lo que quiere y la madre hace caso al berrinche, la madre está sirviendo como reforzador a la conducta del niño, para disminuir o eliminar esta conducta, la madre tiene que regañarlo y no complacerlo en lo que pide.

Una estrategia para modificar alguna conducta puede ser la **economía de fichas**, esta intenta cambiar o mejorar algo utilizando un método de “canjeo” por ejemplo darles valor a unas fichas y cada comportamiento bueno que se haga se premiara con estas, y al final se podrán canjear las fichas por algo deseado.

En estas dos unidades se ha aprendido los estímulos y respuestas que tenemos o generamos a veces sin darnos cuenta, la forma en la que podemos moldear una conducta y todo esto nos sirve en distintos ámbitos o de diferentes formas.