



Mi Universidad

ENSAYO

NOMBRE DEL ALUMNO: KEIT SELENI AGUILAR DÍAZ

TEMA: TEORIAS PREDOMINANTES DEL CONDUCTISMO Y ANÁLISIS CONDUCTUAL APLICADO.

PARCIAL: Primero.

MATERIA: ANÁLISIS DE LA CONDUCTA

NOMBRE DEL PROFESOR: Lic. Guadalupe Recinos Vera

LICENCIATURA: Psicología.

CUATRIMESTRE: Segundo.

Frontera Comalapa Chiapas, a 12 de febrero de 2024

TEORIAS PREDOMINANTES DEL CONDUCTISMO Y ANÁLISIS CONDUCTUAL APLICADO

Un estímulo es un evento, una situación, o un elemento en el contexto del organismo que genera una conducta. Uno de los investigadores destacados fue Pávlov quien realizó un experimento con unos perros, y demostró que los perros salivaban antes de tener el contacto directo con la comida y que la presentación del sonido de la campana era suficiente para provocar esta respuesta.

Existen estímulos incondicionados, en los cuales no hay necesidad de aprender algo si no que ya tenemos ideas innatas desde que nacemos, por ejemplo, espantarse, cerrar los ojos cuando alguien sopla en ellos, es decir generan respuestas incondicionales. Además, tenemos otra reacción conocida como estímulos condicionales, que es provocada de forma automática, sólo que se vuelve condicionada en la medida en que es provocada por un estímulo que previamente no la generaba.

Un ejemplo claro es el experimento que hizo Watson con el niño Albert, quien pretendió condicionar la respuesta de miedo de un niño, utilizando ruido y una rata blanca demostrando así un condicionamiento clásico.

Un fenómeno asociado al condicionamiento clásico es la generalización, es decir una reacción de miedo por parte de la persona al ver cosas similares a las que le tiene miedo, es decir genera una respuesta condicionada ante diversos estímulos que comparten propiedades físicas con el que inicialmente se condiciona.

El condicionamiento operante son las conductas que realizan los seres vivos con el fin de obtener una meta o una consecuencia particular, por ejemplo, si alguien estudia para un examen es seguro que lo apruebe, es decir podemos controlarlas y no se generan de manera automática.

La ley del efecto de Thorndike nos dice que cuando la respuesta entre el estímulo y su reacción es positiva, la conexión se refuerza, pero si la reacción es negativa sucede lo contrario y se debilita. La ley del ejercicio indica que entre más se practica mayor será la unión entre el estímulo y la respuesta, por ejemplo, cuando Pávlov

practicaba a los perros con la campana más reacción producían en ellos y la respuesta. El conductismo es una teoría general del aprendizaje aplicada en los animales y en seres humanos.

Uno de los elementos más importantes de la conducta es el condicionamiento operante en el cual la conducta está controlada por sus consecuencias, es decir, de acuerdo a lo que haga eso influirá en su conducta, por ejemplo, una persona que sacaba buenas calificaciones en la escuela sufre problemas familiares que traen como consecuencia alejarse de sus amigos y sacar notas muy bajas, cambiando su conducta y personalidad por completo.

El moldeamiento funciona de forma efectiva cuando se le quiere enseñar algo nuevo a un sujeto. Reforzamiento diferencial de otras conductas, se refiere a las acciones que una persona realiza y que puede tener dos resultados: primero reforzar esa conducta que se quiere aumentar o segundo, tratar de eliminarla, un claro ejemplo es el de una madre que complace a su hijo cuando le pide un dulce y comienza a gritar, ella está reforzando esa conducta y más adelante el niño seguirá haciéndolo, pero si ella no lo complace y lo regaña estará disminuyendo esa mala conducta.

La economía de fichas, son técnicas que ayudan a controlar la conducta de otra persona, comúnmente utilizada más en los niños, por ejemplo, un niño que desobedece órdenes de sus padres y que es agresivo con su hermano. Una conducta ideal que pueden escribir en las fichas podría ser: "obedecer a la madre cuando ella le diga que recoja sus zapatos" y poner reglas en caso de que no las cumplan, de manera que contribuya a mejorar la conducta del niño.

Al momento de eliminar el programa de fichas, es necesario terminar con un reforzador social (elogios), es decir, entregar la ficha y decirle que lo está haciendo muy bien, o que la persona se siente orgullosa de su comportamiento y de los cambios que ha estado haciendo.

Una de las técnicas más comunes para modificar el pensamiento, y así conseguir que las personas actúen de forma diferente, está relacionada con el autor; registros cognitivos. **(Ruiz, Díaz y Villalobos, 2012).**

Referencias Bibliográficas

- Ardila, Rubén (2013) Los orígenes del conductismo, Watson y el manifiesto conductista de 1913. Revista latinoamericana de Psicología, PP. 315-319, Bogotá, Colombia: Fundación Universitaria Konrad Lorenz.
- Domjan, M. & Burkhard, B. (1990). Principios de aprendizaje y de la conducta. Debate. Madrid.
- Patiño Laura (2018). Teorías y Métodos Conductismo y Enfoque Cognitivo. Bogotá: Fundación Universitaria del Área Andina.