

**Nombre de alumno: Fabiola Méndez García**

**Nombre del profesor: Luis Ángel Flores Herrera**

**Nombre del trabajo: Ensayo**

**Materia: Análisis de la Conducta**

**Grado: 2°**

**Grupo: A**



**UNIVERSIDAD DEL SURESTE**

**REFORZAMIENTO, ECONOMIA Y  
MOLDEAMIENTO DE CONDUCTAS**

**FABIOLA MENDEZ GARCIA**

**LUIS ANGEL FLORES HERRERA**

**Comitán de Domínguez, Chiapas.**

**7 de abril de 2024**

## INTRODUCCIÓN

En conductismo buscamos reforzar y moldear conductas mediante estímulos. Dicho de mejor manera, el conductismo se centra en el análisis del comportamiento humano mediante estímulos. Estos estímulos se relacionan con las respuestas que se obtienen al condicionar una conducta, es decir, podemos cambiar una conducta con un estímulo previo analizando el ambiente de la persona o en su caso del animal, ya que, si bien sabemos, en conductismo no sólo podemos moldear conductas de humanos, sino también de animales, de echo el inicio del conductismo se deriva del estudio de animales en laboratorios.

Cuando una respuesta se da debido a un estímulo previo se origina una nueva conducta, entonces, después de esto ya no buscamos cambiar la conducta sino mantenerla. Seguido a esto, entra los reforzadores, en este caso el reforzamiento diferencial y la economía de fichas. En el caso de la economía de fichas nos ayuda a que una conducta aumente o también disminuya, por otra parte, el reforzamiento diferencial se encarga de reforzar únicamente algunas conductas mientras otras se extinguen. En este proceso podemos incrustar nuevas habilidades en la persona mientras se llega a la conducta final.

El objetivo de este ensayo es precisamente conocer cómo funcionan los reforzamientos diferenciales y la economía de fichas, así como el uso que se les da en el proceso de moldeamiento de conductas.

Cuando hablamos de moldear y reforzar conductas hacemos referencia al condicionamiento operante. Cuando se requiere de moldear alguna conducta se necesita de los reforzadores que nos proporciona este modelo. Los reforzadores están orientados a aumentar conductas y lograr la disminución de comportamientos no deseados para generar otros más funcionales. Sin embargo, al hablar de reforzamiento diferencial nos referimos al tipo de reforzamiento que se deriva de las técnicas de modificación de conductas, el cual consiste en reforzar cualquier conducta con excepción de la que se busca extinguir, en otras palabras, se ignora esto únicamente por un corto periodo de tiempo. Por ejemplo, un niño que utiliza los gritos para pedir las cosas en lugar de hablar; en este caso reforzaríamos al niño cada vez que pida las cosas bien y por otra parte no lo reforzaríamos cuando pide las cosas gritado.

Bajo estas características dicha estrategia consiste en la realización de dos pasos: el cual es extinguir la conducta no deseada y reforzar la conducta que se quiere mantener o aumentar.

Ahora bien, cuando hablamos de la Economía de Fichas, tenemos que, es un programa el cual modifica el comportamiento de los humanos y su resultado puede ser el aumento o la disminución de una conducta. Su principal objetivo es la entrega de fichas; por cada conducta deseada obtenida se otorga una ficha, esta puede tener cualquier valor y puede ser tangible como intangible. Al utilizar este esquema se deben considerar varios puntos, por ejemplo: cuáles son las conductas por las cuales el individuo recibirá una ficha, cuántas fichas recibirá, por qué el individuo puede llegar a perder fichas, etc.

La modificación de conductas también es una forma de reforzar conductas, solo que de una manera más compleja o diferente. Es decir, se refuerzan conductas similares a la conducta meta, esto debido a diferentes motivos, ya sea porque al individuo le resulta difícil realizar la conducta deseada, es por eso que la modificación de conductas busca hacer el proceso de una manera más sencilla. Por ejemplo, cuando un profesor quiere enseñarle a un alumno a hacer el número "1" puede empezar por reforzarle cuando haga una o varias líneas curvas, así de todas esas

líneas curvas alguna le saldrá más recta hasta conseguir el número que busca. Es así como funciona la modificación de conductas.

En conclusión, todos estos esquemas sirven ya sea para reforzar, aumentar o disminuir una conducta, simplemente que cada uno funciona de una manera distinta y a la vez en relación. Es fácil hablar de reforzadores, pero hay que saber trabajar con ellos. Su función depende de cuanto sepamos implementar el método correcto principalmente teniendo en cuenta si la conducta que queremos cambiar, moldear, aumentar o disminuir es la de un niño o la de un adulto, si bien es cierto esto influye mucho, ya que no es lo mismo moldear la conducta de un niño a moldear la de un adulto, la mente es totalmente diferente.

## BIBLIOGRAFÍAS

- (UDS, ANALISIS DE LA CONDUCTA UNIDAD 4, RECUPERADO EL 07 DE ABRIL DE 2024)
- TÉCNICAS CONDUCTUALES: ECONOMÍA DE FICHAS. (S.F.). PSIQUION - PLATAFORMA DE PSICOLOGÍA ONLINE. [HTTPS://WWW.PSIQUION.COM/BLOG/TECNICAS-CONDUCTUALES-ECONOMIA-FICHAS](https://www.psiquion.com/blog/tecnicas-conductuales-economia-fichas)
- TORRES, A. (2017, 18 DE SEPTIEMBRE). MOLDEAMIENTO O MÉTODO DE LAS APROXIMACIONES SUCESIVAS. PSICOLOGÍA Y MENTE. [HTTPS://PSICOLOGIAYMENTE.COM/PSICOLOGIA/MOLDEAMIENTO](https://psicologiaymente.com/psicologia/moldeamiento)