

Universidad del sureste

Kassandra Natividad

Ballinas Culebro



Unidad:4 Cuatrimestre:2

ANALISIS DE LA CONDUCTA

2-A

5 de abril de 2024

COMITAN DE DOMINGUEZ CHIAPAS



REFORZAMIENTO DIFERENCIAL DE OTRAS CONDUCTAS (RDO)

“Antes de dar inicio es importante definir el reforzamiento con conductas RDO el reforzamiento diferencial de otras conductas (RDO) se refiere a la técnica utilizada en la modificación de conducta que consiste en identificar, reforzar y fortalecer comportamientos alternativos a aquellos no deseados. Se basa en el principio del condicionamiento operante, donde se busca incrementar la frecuencia de conductas apropiadas mediante el refuerzo positivo. El RDO se diferencia de otras técnicas al no centrarse en castigar o extinguir la conducta problemática, sino en promover y reforzar comportamientos alternativos más adecuados y deseables. (patiño, 2008)”

El reforzamiento es una de las técnicas que con mayor frecuencia se usan en el ámbito educativo incluso muchas veces los padres de familia utilizan esa técnica de reforzar conductas en sus hijos sin saber que le están aplicado la técnica de reforzamiento consiste precisamente en ofrecer un reforzador, un estímulo cuando la persona emite la conducta deseada.

Existen diferentes tipos de reforzadores generalmente utilizamos cuatro básicos que son, **tangibles**: que como su nombre lo indica son cosas que podemos ofrecer a la persona una vez que ha emitido la conducta deseada (puede ser comida, juguetes , etc.) otro tipo de reforzador son aquellos que tienen que ver con **actividades**: lo que este pretende es ofrecer a la persona el derecho a ganarse una actividad que le guste y le motive es muy útil cuando la trabajamos de forma grupal ya que la actividad se puede ganar en forma colectiva (por ejemplo que la persona pueda pintar jugar o cualquier actividad que la persona le guste) el otro tipo de reforzadores son los **personales**: estos tienen que ver más con el ámbito social entonces lo que hace es ofrecer a la persona un refuerzo de este tipo por medio de palabras afirmación (por ejemplo muy bien, lo lograste, te felicito) Y por último tenemos al tipo **intrínseco**: estos tienen que ver con la parte emocional de la persona es decir con aquello que significa para el sujeto este tipo de motivación va dirigido a lo que son los logros y metas personales del individuo.



“El procedimiento habitual para realizar lo anteriormente expuesto se denomina: reforzamiento diferencial de otras conductas (RDO). Esta estrategia consiste en la realización de dos pasos:

- Poner bajo extinción la conducta problema o aquella que se quiere eliminar.
- Reforzar la conducta que se quiere aumentar, es decir, aquella que quieren que ocurra de forma más frecuente (California., 1998)”

Podríamos concluir que para que las técnicas de reforzamiento nos ofrezcan los resultados deseados es muy importante que se aplique en forma correcta y se sigan los pasos propuestos en la unidad didáctica para la aplicación de el mismo.

Conductas	Lunes	Martes	Miércoles	Jueves	viernes	Sábado	Domingo
Recoger su plato después de cenar y antes de ir a ver la tele	😊	😊					
Poner la mesa al volver del colegio a medio día	😊	😞	😊				
No responder "ahora voy" cuando le llaman mamá o papá	😞	😊					

ECONOMIA DE FICHAS

“Para dar inicio este tema es importante tener en cuenta que como definición básica podemos decir que la economía de fichas es un programa utilizado para modificar el comportamiento de individuos, qué ciego resultados con la disminución de conductas (aranzabal, 2022)” Es una técnica psicológica de modificación de conducta que resulta de Gran utilidad cuando se trabaja con niños.

Los pasos a seguir para utilizar esta herramienta son:

- **ELEGIR LAS CONDUCTAS A TRABAJAR:** se tiene que tener claro cuál es la conducta que se desea trabajar y es recomendable centrarse solo en cinco o seis conductas máximo a modificar (importante mencionar que debe de estar adecuado a la edad del niño con el que se trabajará)
- **ASIGNAR PUNTOS:** es el segundo paso y debemos elegir el tipo de fichas puntos estrellas o stickers que se le darán al niño como premio ya que es un reforzador simbólico muy atractivo para ellos (Los puntos deben ser inmediatos)
- **REFUERZOS:** son una parte importante en esta herramienta ya que sí se ha acordado que por tal cantidad de fichas obtendrá un premio debemos darle al niño el premio si ha conseguido los puntos necesarios (los refuerzos sociales

son una de las mejores recompensas que podemos dar a un niño, por lo que es importante tener claro que los refuerzos materiales deben ir por lo que es importante tener claro que los refuerzos materiales deben ser reemplazados en algún punto por refuerzos sociales).

Para concluir debemos de tener en cuenta que esta herramienta debe usarse por tiempo específico y se tiene que retirar de forma gradual cuando las conductas-objetivos que queríamos instaurar se dan de forma habitual y constante en la vida cotidiana.

MOLDEAMIENTO DE CONDUCTAS

“El modelamiento de conducta es un reforzamiento sistémico e inmediato de aproximaciones a la conducta blanco (la conducta que se desea instaurar) hasta que esta parezca en el repertorio de conducta y se instale de forma permanente, se debe especificar con precisión el paciente, la conducta seleccionada para el modelamiento, seleccionar reforzadores potentes y utilizarlos cada vez que la conducta del paciente se aproxime a la deseada. (Caracas, 2005)”

Cualquier tipo de conducta complejas pueden ser explicadas a partir del encadenamiento de condicionamiento simples, y es ir más allá y empezar a entrenar conductas complejas a partir de refuerzos graduales, a este proceso se denomina moldeamiento (propuesto por skinner) para esto se usa el siguiente sistema

Pedirle al individuo que realice una tarea y recompensarlo por lo que hace, si la persona vuelve a repetir la conducta deseada se le vuelve a dar un reforzador, al reforzar tal conducta se le llama moldeamiento.

Para analizar el moldeamiento tenemos que fijarnos en cinco aspectos de la conducta

primero es la topografía: movimientos físicos implicados en el comportamiento

- **“Frecuencia:** Cuántas veces se produce el comportamiento en el período de tiempo determinado
- **Duración:** periodo de tiempo continuo durante el que se mantiene la conducta



- **Latencia:** espacio temporal entre el estímulo controlador y la aparición de la respuesta
- **Intensidad/fuerza:** cantidad de energía empleada en la respuesta (Caracas, 2005)”

Por lo que podemos concluir que después de haber estudiado el modelamiento de conductas apoyados por skinner podemos decir que el método de enseñanza propuesto por él ayuda a moldear las conductas de la forma deseada provocando motivaciones intrínsecas en el comportamiento de la persona obteniendo el resultado deseado por nosotros.