



**Nombre de alumno: Adriana Jasmin
Cruz Martínez**

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

**Nombre del trabajo: Análisis conductual
aplicado**

Materia: Análisis de la conducta

Grado:2

Grupo: A

Comitán de Domínguez Chiapas a 7 de abril de 2024.

Introducción

En este ensayo, exploraremos cada una de las técnicas (Reforzamiento diferencial de otras conductas (RDO), economía de fichas y el moldeamiento de conductas), analizando sus principios, sus aplicaciones y su importancia en la modificación del comportamiento. Al comprender mejor estas herramientas, podemos potenciar nuestra capacidad para promover el cambio positivo en nosotros mismos y en los demás, contribuyendo así al bienestar y al desarrollo personal y social.

Refuerzo diferencial de otras conductas: una herramienta eficaz para el cambio de conducta

El comportamiento humano es complejo y multifacético. El estudio y cambio de comportamiento ha sido un tema central en el campo de la psicología durante décadas. Una de las técnicas más efectivas utilizadas para cambiar el comportamiento es el reforzamiento diferencial de otros comportamientos (RDOC). La técnica se basa en los principios del condicionamiento operante y ha demostrado ser eficaz en una variedad de contextos, incluida la terapia conductual, la educación y la gestión empresarial. En este artículo, discutiremos en profundidad el concepto de RDOC, sus aplicaciones prácticas y la importancia de modificar el comportamiento.

El refuerzo diferencial de otras conductas se refiere al refuerzo de conductas alternativas de la conducta que queremos cambiar, en lugar de reforzar directamente la conducta objetivo. Por ejemplo, en lugar de centrarse en la extinción de conductas indeseables, como la conducta agresiva en los niños, se refuerzan activamente otras conductas más deseables, como la comunicación verbal no agresiva o la resolución pacífica de conflictos.

Esta técnica se basa en el principio básico del condicionamiento operante: las conductas reforzadas tienden a repetirse, mientras que las conductas no reforzadas tienden a desaparecer.

Una de las principales ventajas de RDOC es su enfoque proactivo para el cambio de comportamiento.

TIPOS
De conductas incompatibles
De conductas alternativas
De conductas funcionalmente equivalentes
De tasas bajas de respuesta

Economía de fichas

La economía de fichas es una técnica de modificación del comportamiento ampliamente utilizada en una variedad de entornos, desde la clínica hasta la educación y la familia. Basada en los principios del enfriamiento operante, esta estrategia se basa en el uso de recompensas simbólicas, como, por ejemplo, acusatorio, puntos o acusatorio, para reforzar y fomentar conductas deseables a la vez que se reduce la frecuencia de conductas indeseables.

El concepto de la economía de fichas se remonta a los trabajos pioneros de B.F. Skinner en el campo del condicionamiento operante. Skinner observó que los organismos tienden a repetir las conductas que son seguidas por consecuencias positivas, mientras que evitan aquellas que están asociadas con consecuencias negativas. La economía de fichas capitaliza este principio al proporcionar una forma tangible de reforzar las conductas deseadas a través de la entrega de fichas o puntos, que posteriormente pueden canjearse por recompensas o privilegios.

La implementación de un sistema económico suele seguir un proceso estructurado que implica varios pasos importantes. En primer lugar, identifica las cualidades que quieres promover o cambiar, así como las recompensas o privilegios que te sirvan de refuerzo. Luego se establece un sistema en el que se conocen las reglas y criterios para ganar y perder fichas, así como las consecuencias asociadas a su comportamiento. Una vez que el sistema está diseñado y operado, el comportamiento del individuo es monitoreado y registrado. Las fichas se asignarán en función del cumplimiento de los criterios establecidos. Por último, se permite el intercambio de fichas para obtener una recompensa predeterminada, reforzando positivamente el comportamiento deseado.

Moldeamiento de conductas

El modelado de la personalidad es una técnica fundamental en el campo de la psicología conductual que se utiliza para modificar conductas específicas en los individuos. El modelado basado en principios de condicionamiento operante produce el fortalecimiento gradual del comportamiento deseado, lo que permite un progreso hacia el objetivo final.

El concepto de modelización fue desarrollado por BF. Skinner es psicóloga. Descubrieron que los seres vivos pueden aprender nuevos comportamientos reforzando continuamente el comportamiento deseado. Skinner utilizó el término "molde" para describir este proceso de moldeo o conformación a través de la selección y amplificación de reacciones específicas.

Lleva consigo una serie de pasos a seguir:

- Identificar el comportamiento que se desea fortalecer
- Se identifican los comportamientos que van en la dirección correcta para apuntar al comportamiento. Estos comportamientos aproximados sirven como punto de partida para el proceso de moldeo.
- Los refuerzos o recompensas se seleccionan para mejorar la respuesta deseada.
- Las reacciones que imitan el comportamiento del objetivo se refuerzan continuamente
- Una vez que se logra el comportamiento objetivo, trabajamos para generalizar y mantener ese comportamiento en una variedad de situaciones y situaciones.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS:

(UDS, ANTOLOGÍA DE CONSULTA UDS, ANÁLISIS DE LA CONDUCTA, UNIDAD 4, PAG. 85-97 RECUPERADO EL 07 DE ABRIL DEL 2024).