



**Nombre de alumno: María José López Guillén**

**Nombre del profesor: Luis Ángel Flores**

**Herrera**

**Nombre del trabajo: Ensayo**

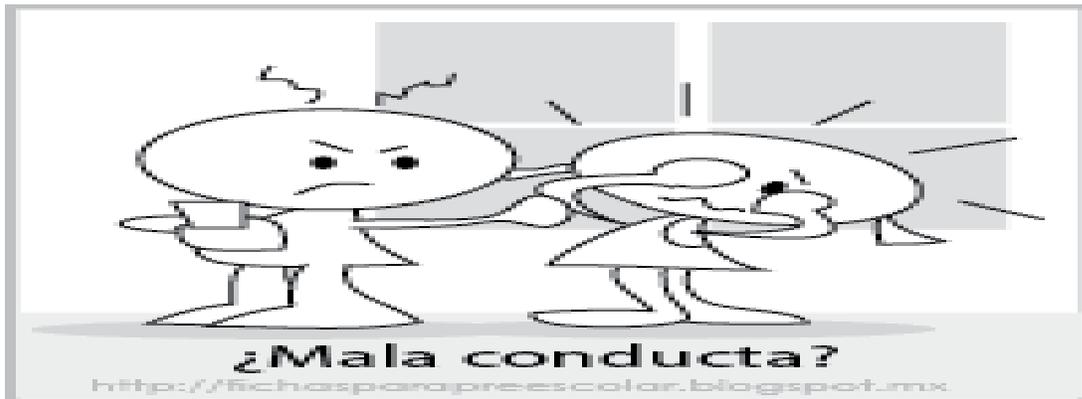
**Materia: Análisis de la conducta**

**Grado: Segundo cuatrimestre**

**Grupo: "A"**

## Introducción

Existen dos tipos de conductas tanto orientadas como desorientadas esto nos ayuda a disminuir conductas o comportamientos no deseados, y ayuda a generar otros que son los que buscamos, son mas adaptables y funcionales para el ser humano. Obteniendo asi una conducta deseada, un programa de fichas ayuda a modificar el comportamiento de los individuos, que como resultado se aumenta o se disminuye esa conducta, en este tema hablaremos sobre la economía de fichas, reforzamiento diferencial de otras conductas y moldeamiento de conductas todo enfocado al comportamiento humano.



Reforzamiento diferencial de otras conductas (RDO). Consiste en reforzar en reforzar cualquier conducta que sea distinta a la que se desea eliminar. Es el procedimiento más simple y menos exigente, pero no el más potente. Reforzamiento Diferencial es una técnica de modificación de conducta que se utiliza para fomentar comportamientos adecuados y reducir comportamientos indeseables. Esta estrategia es especialmente útil en contextos educativos, terapéuticos y clínicos, y se basa en la idea de que el refuerzo de una conducta incompatible con la conducta indeseada puede eliminar o reducir la frecuencia de la conducta problemática. El reforzamiento diferencial es un tipo de aprendizaje cuyo origen se encuentra en el condicionamiento operante desarrollado por el psicólogo Skinner. Según este principio, las consecuencias agradables o recompensas aumentan la probabilidad de que una conducta se repita, mientras que las consecuencias desagradables o castigos reducen la probabilidad de que cierto comportamiento se vuelva a producir. Se basa en la idea de que reforzar ciertas conductas, mientras se ignora o no se refuerzan otras, para conducir a cambios en la frecuencia y calidad de la conducta final. El objetivo es reforzar los comportamientos deseados para que sean más probables de ocurrir en el futuro, mientras se reducen o eliminan los comportamientos indeseados. Ya teniendo la conducta deseada es el comportamiento que buscamos, mientras si encontramos alguna conducta que no sea la adecuada se busca modificarla para bien y un comportamiento adecuado. Existen dos tipos de reforzadores, positivo, como negativo. El reforzador positivo modifica la conducta de una persona de una manera o forma inconsciente, haciendo que la propia persona por su cuenta decida adoptar dicha conducta un reforzador puede ser alguna palabra, un mensaje, emoción o alguna sensación que ayude a reforzar a la persona. Un reforzador positivo motiva a la persona a seguir repitiendo dicha conducta.



Un reforzador de apoyo hace referencia a los elementos que el sujeto puede obtener a partir del cambio de las fichas obtenidas estas pueden ser tanto tangibles como intangibles.

Las conductas pueden darse de una manera específica como clara, detallada y más frecuente, y también están las que buscan eliminarse.

Este programa se utiliza con el fin de modificar el comportamiento de los individuos, aumenta y disminuye conductas.

## **Conclusión**

Al finalizar este tema nos damos cuenta que es muy importante el que la mayoría de las personas tengan una conducta buena ante la sociedad ya que es muy importante y bien visto. Por esto la conducta debe ser reforzada con un estímulo positivo y motivador para quien la pone en práctica. Esto generará una correcta asociación y ese refuerzo positivo siempre habrá que darlo tras la puesta en marcha de esa conducta. Al modificar una conducta siempre debemos de buscar que sea para bien y de manera repetitiva.

## **Referencias**

Antología

Apuntes

Clases