



**LIC.LOURDES GUADALUPE ABARCA FIGUEROA.**

**ALUNA: NANCY CAROLINA MONTOYA HERNÁNDEZ.**

**MATERIA: ANÁLISIS DE LA CONDUCTA.**

**TEMA: TEORÍAS PREDOMINANTES DEL CONDUCTISMO.**

**FECHA DE ENTREGA: 13/02/2024.**

# HABLEMOS SOBRE LAS

## TEORIAS PREDOMINANTES DEL CONDUCTISMO

### LA LEY DEL EFECTO DE THORNDIKE



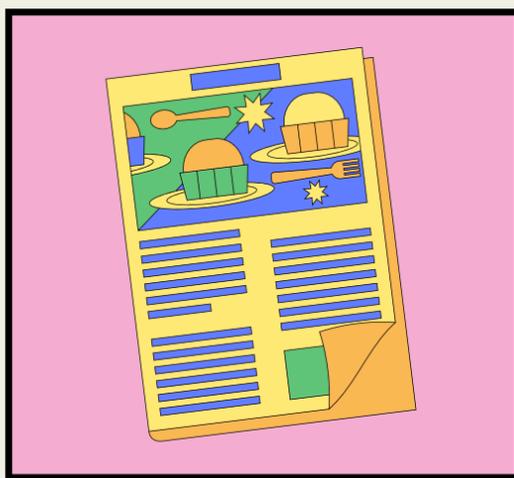
REPRESENTA LA ESTRUCTURA E - R ORIGINAL DE LA PSICOLOGÍA DEL COMPORTAMIENTO: EL APRENDIZAJE, ES EL RESULTADO DE ASOCIACIONES FORMADAS ENTRE ESTÍMULOS Y RESPUESTAS.

LA MARCA DE CALIDAD DEL CONDUCTISMO (COMO TODA LA TEORÍA DEL COMPORTAMIENTO) RADICA EN QUE EL APRENDIZAJE PUEDE

SER EXPLICADO SIN REFERENCIA A ESTADOS INTERNOS INOBSERVABLES. LA TEORÍA SUGIERE QUE LA TRASFERENCIA DEL APRENDIZAJE DEPENDE DE LA PRESENCIA DE ELEMENTOS IDÉNTICOS EN EL ORIGEN Y EN LAS NUEVAS SITUACIONES DE APRENDIZAJE.

#### INFLUENCIA DE LA TEORÍA CON EL APRENDIZAJE

LEY DEL EFECTO: DICE QUE CUANDO UNA CONEXIÓN ENTRE UN ESTÍMULO Y RESPUESTA ES RECOMPENSADO (RETROALIMENTACIÓN POSITIVA), LA CONEXIÓN SE REFUERZA Y CUANDO ES CASTIGADO (RETROALIMENTACIÓN NEGATIVA), LA CONEXIÓN SE DEBILITA



#### LEY DEL EJERCICIO

SOSTIENE QUE MIENTRAS MÁS SE PRACTIQUE EL VÍNCULO E - R MAYOR SERÁ LA UNIÓN. COMO EN LA LEY DE EFECTO, LA LEY DE EJERCICIO TAMBIÉN TUVO QUE SER ACTUALIZADA CUANDO THORNDIKE ENCONTRÓ QUE EN LA PRÁCTICA SIN RETROALIMENTACIÓN, NO NECESARIAMENTE REFUERZA EL RENDIMIENTO.

#### LEY DE SIN LECTURA:

LAS LEYES DE THORNDIKE SE BASAN EN LA HIPÓTESIS E - R. EL CREÍA QUE SE ESTABLECÍA UN VÍNCULO NEURAL ENTRE EL ESTÍMULO Y LA RESPUESTA CUANDO ESTA ÚLTIMA, ERA POSITIVA. EL APRENDIZAJE SE DABA CUANDO EL VÍNCULO SE ESTABLECÍA DENTRO DE UN PATRÓN OBSERVABLE DE CONDUCTA.

#### APLICACIONES Y EJEMPLOS DE LA TEORÍA

THORNDIKE SE INTERESÓ ESPECIALMENTE EN LA APLICACIÓN DE SU TEORÍA RESPECTO A LA EDUCACIÓN DE LAS MATEMÁTICAS (THORNDIKE, 1922), APRENDER A LEER (THORNDIKE, 1921), MEDICIÓN DE LA INTELIGENCIA THORNDIKE ET AL, 1927) Y APRENDIZAJE DE ADULTOS (THORNDIKE A AL, 1928). EL EJEMPLO CLÁSICO DE LA TEORÍA E - R DE THORNDIKE CONSIDERA A UN GATO QUE APRENDE A ESCAPAR DE UNA CAJA CERRADA PRESIONANDO UNA PALANCA DENTRO DE LA CAJA.

#### Reforzamiento positivo (skinner)

, EL REFUERZO POSITIVO ES UNA TÉCNICA QUE SE SUELE UTILIZAR MUCHO EN DETERMINADAS ÁREAS COMO LA EDUCACIÓN, LOS DISTINTOS TIPOS DE PSICOLOGÍA O A NIVEL LABORAL, ENTRE OTROS ÁMBITOS. CON ESTE TIPO DE RECURSO LO QUE SE PRETENDE ES QUE LAS CONDUCTAS DESEADAS O COMPORTAMIENTOS SE REPITAN Y CONSOLIDEN.

#### ESTAS SON LAS PRINCIPALES CARACTERÍSTICAS:

PUEDE AFIANZAR UNA CONDUCTA: LO QUE PRETENDE CONSEGUIR EL REFORZAMIENTO POSITIVO ES QUE UNA CONDUCTA DESEABLE SE REPITA CON MAYOR FRECUENCIA, ADEMÁS DE QUE SE CONSOLIDE.  
☒ UTILIZA RECOMPENSAS AGRADABLES: LOS ESTÍMULOS POSITIVOS SON LOS QUE SE RECIBEN A TRAVÉS DEL REFUERZO POSITIVO. POR EJEMPLO, PALABRAS ALENTADORAS Y MOTIVADORAS, PREMIOS COMO ALGÚN TIPO DE REGALO O GESTOS AMABLES PARA MOTIVAR A AQUEL QUE PONE EN PRÁCTICA LA CONDUCTA DESEADA.  
☒ DEBE UTILIZARSE DE FORMA ADECUADA: EL REFUERZO POSITIVO TIENE QUE USARSE EN CASOS CONCRETOS Y ANTE SITUACIONES QUE REALMENTE LO REQUIERAN. SE DEBE REFORZAR LA CONDUCTA CON UN ESTÍMULO POSITIVO Y MOTIVADOR PARA AQUEL QUE LA HA PUESTO EN PRÁCTICA.

TIPOS DE REFUERZOS POSITIVOS ESTOS SON LOS MÁS DESTACADOS:  
☞ REFUERZO NATURAL: ESTE TIPO DE REFUERZO POSITIVO SE LLEVA A CABO CUANDO LO QUE UN INDIVIDUO REALIZA LE OFRECERÁ UNA GRATIFICACIÓN NATURAL. POR EJEMPLO, SI UNA PERSONA QUIERE PERDER PESO Y CUIDA SU DIETA, EMPEZARÁ A NOTAR CÓMO SE SIENTE MEJOR Y PIERDE KILOS.  
☞ REFUERZO SOCIAL: AQUEL TIPO DE REFUERZO QUE VIENE DADO POR LA SOCIEDAD Y DE MANERA EXTERNA Y CUYO OBJETIVO ES AFIANZAR LA CONDUCTA DE UN INDIVIDUO. POR EJEMPLO, UNA MADRE FELICITANDO A SU HIJO POR HABER SACADO BUENAS NOTAS.  
☞ REFUERZO INDIVIDUAL: TAMBIÉN PODEMOS INCLUIR REFUERZOS POSITIVOS QUE UNO MISMO SE PUEDE GENERAR. LA MANERA EN LA QUE UNO SE HABLA Y SE MOTIVA PARA CONSEGUIR ALIENTO ANTE ALGO EN CONCRETO, TAMBIÉN ES UN REFUERZO POSITIVO. POR EJEMPLO, UN JUGADOR DE TENIS QUE SE ANIMA DURANTE EL PARTIDO PARA NO DECAER Y CONSEGUIR EL LOGRO DE GANAR.  
☞ REFUERZO TANGIBLE: REFUERZOS POSITIVOS QUE IMPLICAN LA UTILIZACIÓN DE PREMIOS O RECOMPENSAS DE CARÁCTER FÍSICO. POR EJEMPLO, DINERO U OBSEQUIOS

### REFORZAMIENTO NEGATIVO

ES UN SISTEMA POR EL CUAL SE PRETENDE CONSEGUIR UNA CONDUCTA DETERMINADA ELIMINANDO UN ESTÍMULO QUE PUEDE SER NEGATIVO O POCO DESEADO PARA EL INDIVIDUO.



# HABLEMOS SOBRE LAS

## TEORÍAS PREDOMINANTES DEL CONDUCTISMO

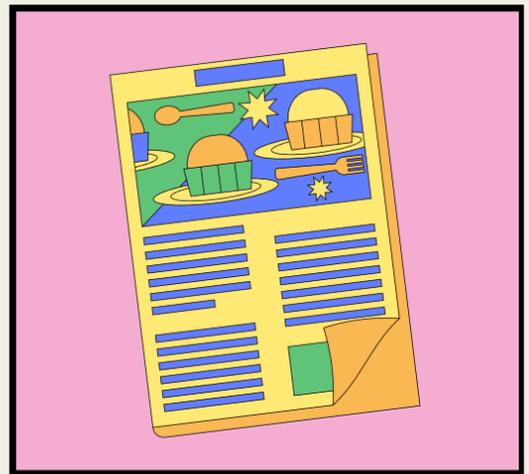
### ESTAS SON LAS CARACTERÍSTICAS PRINCIPALES DE ESTE TIPO DE REFUERZO:



- NO SE TRATA DE APLICAR CASTIGOS O MÉTODOS INVASIVOS PARA CONSEGUIR LA CONDUCTA DESEADA.
- LA APLICACIÓN DE UN REFUERZO NEGATIVO PRETENDE CONSEGUIR O AUMENTAR EL COMPORTAMIENTO DESEADO A TRAVÉS DE LA SUPRESIÓN DE CONSECUENCIAS POCO SATISFACTORIAS PARA LA PERSONA.
- CUANDO SE HABLA DE APLICAR ESTE TIPO DE REFUERZO, LO QUE SE PRETENDE ES ELIMINAR ALGUNA TAREA O ACTIVIDAD POSTERIOR POCO AGRADABLE PARA QUE EL INDIVIDUO LLEVE A CABO EL COMPORTAMIENTO ESPERADO. POR EJEMPLO, SI TE COMES LAS VERDURAS PARA CENAR, NO TENDRÁS QUE RECOGER LA MESA AL FINALIZAR.

### ESTAS SON LAS DIFERENCIAS MÁS DESTACADAS:

- REFUERZO POSITIVO: SE TRATA DE IMPLEMENTAR AQUELLAS GRATIFICACIONES O REFUERZOS AGRADABLES PARA LA PERSONA QUE SE UTILIZAN PARA REFORZAR SU COMPORTAMIENTO Y QUE ESTE SE REPITA. POR EJEMPLO, SI UN NIÑO HACE LAS TAREAS DEL COLEGIO EN CASA SE LE OFRECE UNA MERIENDA, A POSTERIORI, QUE SEA AGRADABLE PARA ÉL.
- REFUERZO NEGATIVO: CONSISTE EN ELIMINAR ACTIVIDADES O TAREAS POCO ATRACTIVAS PARA EL INDIVIDUO CON EL CONSIGUIENTE DE QUE LLEVE A CABO LA CONDUCTA DESEADA. POR EJEMPLO, SI UN NIÑO SACA BUENAS NOTAS NO TENDRÁ QUE PONER LA MESA DURANTE UNA SEMANA



### CASTIGO POSITIVO

EL CASTIGO POSITIVO ES UN PROCEDIMIENTO EN EL QUE SE BASAN DIVERSAS TÉCNICAS, TALES COMO EL CONJUNTO DE TERAPIAS AVERSIVAS (ELÉCTRICA, OLFATIVA, GUSTATIVA, TÁCTIL, AUDITIVA, QUÍMICA O ENCUBIERTA), LA SACIACIÓN COMO PRÁCTICA MASIVA EN DIFERENTES TRASTORNOS ADICTIVOS, LA SOBRECORRECCIÓN O LA PANTALLA FACIAL.

EN ESTE CASO, EL CASTIGO NO ESTÁ RELACIONADO CON ALGÚN TIPO DE MEDIDA CORRECTIVA. SE ENTIENDE QUE EL CASTIGO POSITIVO SE REFIERE AL DECREMENTO DE LA CONDUCTA A PARTIR DE LA SUMA O LA ADICIÓN DE UN ESTÍMULO EN LA CONSECUENCIA

### CASTIGO NEGATIVO

EL CASTIGO ES UN TIPO DE TÉCNICA DE MODIFICACIÓN DE CONDUCTA BASADA EN EL CONDUCTISMO, CONCRETAMENTE EN EL CONDICIONAMIENTO OPERANTE, EL CUAL SE BASA EN QUE LA REALIZACIÓN DE APRENDIZAJE.

SIN EMBARGO, HAY QUE TENER EN CUENTA QUE EL CAMBIO QUE PRODUCEN SUELE SER ÚNICAMENTE SUPERFICIAL Y BASADO EN EL MIEDO AL CASTIGO, NO GENERANDO UN VERDADERO CAMBIO EN LAS ACTITUDES EN LA MAYOR PARTE DE LOS CASOS. ADEMÁS, PUEDE PROVOCAR QUE EL MIEDO SE GENERALICE Y PROVOQUE TEMOR HACIA LA PERSONA O INSTITUCIÓN QUE APLICA EL CASTIGO, ASÍ COMO RESENTIMIENTO HACIA ESTE. LAS RELACIONES CON EL QUE APLICA EL CASTIGO, PUES, PUEDEN LLEGAR A EMPEORAR SUSTANCIALMENTE, EN EL PEOR DE LOS CASOS. TAMBIÉN EMPEORA LA SENSACIÓN DE CONTROL Y LA AUTOESTIMA SI NO SE COMPRENDEN LAS CAUSAS DEL CASTIGO O QUÉ HACER PARA ACTUAR CORRECTAMENTE.

