

TEORÍAS PREDOMINANTES DEL CONDUCTISMO

3.7 LA LEY DEL EFECTO DE THORNDIKE

La Teoría del Aprendizaje 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 teoría sugiere que la transferencia del aprendizaje depende de la presencia de elementos idénticos en el origen en las nuevas situaciones de aprendizaje; es decir, la transferencia es siempre específica, nunca general.



3.8 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: Debido a la estructura del sistema nervioso, ciertas unidades de conducción, en condiciones determinadas, están más dispuestas a conducir que otras. Las leyes de Thorndike se basan en la hipótesis E - R. Él creía que se establecía un vínculo neural entre el estímulo y la respuesta cuando ésta última, era positiva. El aprendizaje se daba cuando el vínculo se establecía dentro de un patrón observable de conducta.



TEORÍAS PREDOMINANTES DEL CONDUCTISMO

3.9 REFORZAMIENTO POSITIVO (SKINNER)



El refuerzo positivo es un recurso que se utiliza mucho en el ámbito de la psicología con el objetivo de premiar aquellas conductas o comportamientos para que se afiancen y consoliden. 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.

Se trata de proporcionar algún tipo de recompensa o reconocimiento para propiciar que se repita el comportamiento deseado por parte de un individuo. El proceso de reforzamiento positivo, está relacionado con el aumento de la probabilidad de la conducta a partir de un estímulo que se añade en la consecuencia.

TIPOS DE REFUERZOS POSITIVOS

Refuerzo natural: Este tipo de refuerzo positivo se lleva a cabo cuando lo que un individuo realiza le ofrecerá una gratificación natural.

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.

Refuerzo individual: También podemos incluir refuerzos positivos que uno mismo se puede generar.

Refuerzo tangible: Refuerzos positivos que implican la utilización de premios o recompensas de carácter físico. Por ejemplo, dinero u obsequios.

3.10 REFORZAMIENTO NEGATIVO

El refuerzo 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. Es decir, el refuerzo negativo consiste en suprimir algo que genera malestar al individuo cuando este realiza la acción buscada.



Fíjense que acá no se habla de la suma o adición de un estímulo en la consecuencia, sino de su eliminación. Adicionalmente, es posible subdividirlo en dos categorías: reforzamiento negativo por evitación, y reforzamiento negativo por escape. Cuando el sujeto ha entrado en contacto con ese estímulo que se sustrae o se elimina, se habla de escape. Cuando no ha entrado en contacto con el estímulo que se elimina, se habla de evitación.

TEORÍAS PREDOMINANTES DEL CONDUCTISMO

3.11 CASTIGO POSITIVO



El castigo positivo es aquél en el que se aplica un estímulo aversivo para el sujeto ante la realización de una conducta determinada, haciendo del estímulo una consecuencia de su realización, con el fin de que el individuo disminuya la frecuencia o deje de realizar la conducta en cuestión.

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.

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 una conducta y su frecuencia está influenciada por las consecuencias que tenga dicha conducta.

El funcionamiento básico del castigo negativo se basa en la retirada de un estímulo deseado y reforzador por parte del sujeto ante la realización de una conducta concreta, de manera que el sujeto disminuya su frecuencia en prevención de dicha pérdida. El castigo negativo está relacionado con el decremento o la disminución de la conducta, a partir de la sustracción o eliminación de un estímulo en la consecuencia. Recuerden que, para castigo negativo, no se habla de evitación o escape, esto es únicamente para reforzamiento negativo.

Tanto el castigo positivo como el castigo negativo han sido aplicados en diversos contextos. Se aplican en la práctica clínica, la educación, el mundo de la empresa o incluso a nivel jurídico (las sanciones legales pueden considerarse castigos positivos o negativos). Ambos tipos de castigo son procedimientos que tienen éxito en la disminución o incluso extinción de conductas de forma bastante veloz. Si se opta por su aplicación, debe ejecutarse de manera consistente y contingente a la conducta y de manera proporcional a la gravedad de la conducta.