



Cuadro sinóptico

Nombre del alumno (a): Susana García Zurita

Nombre del tema: Análisis conductual aplicado.

Parcial: I

Nombre de la Materia: Análisis de la conducta.

Nombre del profesor: Psico. Cynthia Álvarez Poumian.

Nombre de la Licenciatura: Trabajo Social y Gestión comunitario.

Cuatrimestre: 4to

Pichucalco, Chiapas a 14 de octubre 2024

INTRODUCCIÓN

A LAS TÉCNICAS

Para abordar las estrategias que desde el enfoque **cognitivo-conductual** se han propuesto para modificar el comportamiento humano, es importante que sepan de donde surgen.

Términos cronológico

- 1:** El enfoque conductual surge antes del cognitivo-conductual.
- 2:** Luego se da paso a las cognitivo-conductuales.
- 3:** la visión conductual es la que inicialmente se encargó de estudiar de forma sistemática y rigurosa algunos fenómenos del aprendizaje.
- 4:** Se relaciona en la actualidad con una rama de la ciencia de la conducta, denominada análisis conductual aplicado.

Campo de la psicología

Se ha tenido un crecimiento impactante en cuanto teorías y modelos explicativos acerca del comportamiento humano.

La psicoterapia

- 1:** A planteado nueva técnicas y modelos que ayuden a resolver problemas de comportamiento humano
- 2:** La terapia Cognitivo-Conductual (TCC) , basa su tratamiento en diversas problemáticas de índole biopsicosocial en el ser humano.
- 3:** A tenido mayor resultado en paciente con esquizofrenia, personas con problemas en el núcleo social.

Características

- 1:** La conducta es el objetivo principal: por ser una disciplina derivada del conductismo radical, no se considera variables como la cognición, los sentimientos como causa del comportamiento.
- 2:** Uno de los elementos más relevantes es el condicionamiento operante, en donde la conducta está controlada por sus consecuencias.

- 3:** El tratamiento o la intervención van orientados a modificar la conducta, observando de forma sistemática las situaciones en las que ocurre el comportamiento.
- 4:** Es una disciplina que cuenta con terapeutas que además de modificar la conducta humana, desempeña un rol de investigadores, ya que realizan análisis rigurosos sobre los que una persona hace y determina su hacer.

MOLDEAMIENTO

El moldeamiento consiste en reforzar las aproximaciones sucesivas que conducen al desarrollo de una conducta meta.

Esta técnica se utiliza de forma frecuente para desarrollar repertorios de conducta que no se han establecido o que el individuo aún no sabe cómo realizar.

El moldeamiento funciona de forma efectiva cuando se le quiere enseñar algo nuevo a un sujeto.

Pasos que se debe seguir para aplicar dicha estrategia.

Primer paso: consiste en seleccionar la conducta meta y definirla de forma clara y completa.

Ejemplo: un niño es desordenado en casa en este caso se debe entrenar un nuevo comportamiento que le permita mejorar y se tiene que especificar que se espera de la conducta del sujeto.

Segundo paso: consiste en evaluar el nivel de ejecución real. Es decir, se debe saber el nivel inicial en el que se encuentra el sujeto en relación con lo que se quiere enseñar.

Ejemplo: se requiere que un individuo aprenda a nadar, va a ser diferente si su nivel inicial es que logra sumergir la totalidad de su cuerpo debajo del agua, a diferencia de un sujeto que únicamente logra sumergir partes de sus piernas.

Tercer paso: consiste en seleccionar los reforzadores que se utilizaran. Un reforzador es un estímulo consecuente que aumenta la probabilidad de ocurrencia de la conducta. Puede ser un tangible, o un elogio que se entrega después de realizar la conducta y que permite que dicho comportamiento vuelva a presentarse en el futuro.

Cuarto paso: comenzar a reforzar de forma diferencial las aproximaciones sucesivas. Esto implica observar la ejecución del sujeto e ir reforzando su conducta en la medida en que se vaya acercando de forma progresiva a la realización de la conducta meta.

Análisis conductual aplicado

Economía de fichas

La economía de fichas es un programa utilizado para modificar el comportamiento de los individuos, que tiene como resultado tanto el aumento como la disminución de conductas.

El principio básico de este programa es la entrega de fichas que es contingente a la emisión de conductas deseables. Lo anterior supone un aumento considerable de comportamientos que se requiere mantener en el tiempo y una disminución de aquellos que se quieren eliminar.

Las fichas funcionan como el dinero, es decir, hay posibilidad de canjearlas por múltiples reforzadores y para conseguirlas, el sujeto debe emitir las conductas esperadas.

1: Es muy importante que las fichas sean llamativas, pueden ser hechas de cualquier material y es conveniente que sean manipuladas, fácilmente entregables y ligeras

2: Las fichas no pueden ser copiadas o diseñadas por el sujeto que está bajo la economía de fichas pues esto va impedir que la técnica se desarrolle de forma

3: Las fichas deben ser entregadas únicamente por los sujetos que van a estar implicados en el programa.

Elementos básicos de un programa de economía de fichas

Reforzadores de apoyo

Hace referencias a los elementos que el sujeto puede obtener a partir del cambio de las fichas obtenidas

Estos deben ser variados y números, pues lo ideal es que existan una oferta amplia de opciones. Poder ser tangibles o intangibles, basándose en e gusto de la persona

conductas

Debe especificarse de forma clara, detallada y objetiva las conductas que quieren que el sujeto realice de forma más frecuente y además aquellas que quieren eliminar.

Reglas: cuales son las conductas que, por ser emitidas, el sujeto recibe fichas.

2: cuantas fichas gana por realizar cada conducta.

3: cuales son las conductas que, por ser emitidas, el sujeto pierde fichas.

4: cuales son los reforzadores de apoyo por los que el sujeto puede cambiar las fichas.

5: Cuantas fichas cuesta cada reforzador de apoyo.

INSTALACIÓN DE UN PROGRAMA DE ECONOMÍA DE FICHAS

Fase de muestreo de la ficha.

Es importante que se le explique al sujeto la dinámica de la técnica, sus objetivos y reglas. El objetivo principal es que el individuo comprenda la función de las fichas.

Para conseguirlo:

- 1:** Explicarle de forma verbal que la ficha funciona como el dinero.
- 2:** Mostrar el canje con una ficha de ejemplo. Se le entrega una ficha e inmediatamente después se le pide que cambie por algún reforzador de apoyo.

Delimitar y definir las conductas a modificar. Ejemplo del niño que es desobediente y agresivo.

Conductas a aumentar:

- 1:** Recoger los zapatos y ponerlos en su lugar, después que la madre da la instrucción.
- 2:** Tender la cama todos los días en la mañana, antes de ir al colegio.

Conductas a eliminar:

- 1:** Golpear a su hermano
- 2:** Quitarle los juguetes a su hermano sin pedir permiso

Establecer las contingencias en fichas.

En esta fase es importante que se establezca el número de fichas que el sujeto va a ganar cuando emita las conductas que se quieren mantener y cuantas va a perder en caso de realizar los comportamientos que se quieren eliminar.

- 1:** Se debe considerar la complejidad que conlleva realizar la conducta.
- 2:** La información debe estar visible en un tablero o una cartelera, para que el individuo tenga claros los comportamientos que debe hacer.

Seleccionar e identificar los reforzadores de apoyo

El objetivo general de esta fase es seleccionar los reforzadores de apoyo y determinar su valor de fichas. Recuerden que es fundamental que exista una amplia variedad de reforzadores

Se debe diseñar una cartelera que contenga dicha información. Fíjense que el número de fichas debe ir acorde con el valor del reforzador.

Determinar el momento y lugar de entrega de fichas.

Al inicio del programa, se informa el momento y lugar en el que se podrá hacer efectivo el canje.

El momento del canje sea cada 8 días, las fichas no deben ser acumulables.

**FASE DE
DESVANECIMIENTO O
FINALIZACIÓN
DE LA ECONOMÍA DE
FICHAS**

Una vez que el sujeto se mantiene en la emisión de las conductas deseables, es decir, se observa que la ocurrencia de la conducta es constante, se puede dar paso a la última fase del programa: la finalización.

Para desarrollarla, es fundamental tener en cuenta que el programa no se puede eliminar de forma abrupta, debe hacerse de forma progresiva.

Criterios:

Aumentar el tiempo entre la conducta y la entrega de fichas, o el tiempo para el intercambio de fichas por reforzadores o las exigencias para obtener fichas.

Elemento a tomar en cuenta al finalizar el programa

Acompañar la entrega de la ficha con un reforzador social (elogios), es decir entregar las fichas y decirle que lo está haciendo muy bien.

La intención de esto es que luego de terminar el programa, las conductas instauradas se mantengan por reforzadores sociales y no por los tangibles que se entregaron a lo largo de la aplicación de la técnica.

Ventajas

1: Eficacia y rapidez en el efecto esperado.

3: Las personas que se involucran en este procedimiento, suelen estar de acuerdo con las condiciones.

2: Pueden controlarse muchas conductas al mismo tiempo.

Desventajas

1: Necesidad de un control muy riguroso y estricto del ambiente.

3: Se pueden tener dificultades al momento de desvanecer o finalizar el programa.

2: Costos y personal necesario para implementarlo.

REGISTROS COGNITIVOS

REGISTRO DIARIO POR BECK

Una de las técnicas más comunes para modificar el pensamiento, así como conseguir que las personas actúen de forma diferente, está relacionado con el autor: registros cognitivos.

El más utilizado es el registro diario de pensamientos distorsionado propuesto inicialmente por Beck (1979).

Esta técnica se debe aplicar de forma progresiva, pues puede que de forma inmediata no se consiga los resultados esperados.

1: Fecha y hora: se anota el día y la hora en la que ocurren los acontecimientos.

2: Situación: se especifican las actividades o situaciones puntuales que dan lugar a aquellos pensamientos que generan malestar para el individuo.

3: Emociones: se hace énfasis en la emoción que apareció en ese momento particular y además su grado de intensidad.

4: Pensamientos automáticos: se escriben los pensamientos e imágenes que pasaron por la mente del individuo en ese momento particular.

5: Respuesta racional: La quinta columna es el resultado de un pequeño debate entra el sujeto, con el fin de modificar los pensamientos que le están generando malestar.

6: resultado: la sexta columna hace énfasis en la reevaluación del nivel de credibilidad que se tiene ahora del pensamiento que se anoto en la columna 4 y además de la intensidad de la emoción que se generó a partir del pensamiento automático,

Referencias

Análisis conductual aplicado. (2024). En UDS, *Antología de análisis de la conducta* (págs. 83-100). Comitan de dominguez.