



Cuadro Sinóptico

Nombre del Alumno: Luisa Fernanda De la Cruz Herrera

Nombre del tema: unidad 4

Parcial: I

Nombre de la Materia: Análisis De La Conducta

Nombre del profesor: Cynthia Alvarez Poumian

Nombre de la Licenciatura: Trabajo Social

Cuatrimestre: 4to.

4.1 INTRODUCCIÓN A LAS TÉCNICAS.

Idea principal

Para comenzar a abordar las estrategias que desde el enfoque cognitivo-conductual se han propuesto para modificar el comportamiento humano, es importante que sepan de dónde surgen. Recuerden que, en términos cronológicos, el enfoque conductual surge antes del cognitivo-conductual,

□ La conducta es el objetivo principal. Recuerden que, por ser una disciplina derivada del conductismo radical, no se consideran variables como la cognición, los sentimientos o la personalidad como causas del comportamiento.

Es una disciplina que cuenta con terapeutas que además de modificar la conducta humana, desempeñan un rol de investigadores, ya que realizan análisis rigurosos sobre los que una persona hace y lo que determina su hacer. Es decir, someten su trabajo a un constante control, verificación y contrastación.

Idea secundaria

De esta manera, considerando que la visión puramente conductual es la que inicialmente se encargó de estudiar de forma sistemática y rigurosa algunos fenómenos del aprendizaje, es relevante que sepan que dicho abordaje se relaciona en la actualidad con una rama de la ciencia de la conducta, denominada análisis conductual aplicado.

Uno de los elementos más relevantes es el condicionamiento operante, en donde la conducta está controlada por sus consecuencias).

Recuerden que los procedimientos cognitivo-conductuales no hacen parte de esta disciplina ya que como se ha venido mencionando a lo largo del curso, el enfoque cognitivo-conductual

Idea terciaria

En el campo de la psicología se ha tenido un crecimiento impactante en cuanto a teorías y modelos explicativos acerca del comportamiento humano se refiere, sin embargo en este artículo se hará más énfasis en el desarrollo creciente y gradual

El tratamiento o la intervención van orientados a modificar la conducta, observando de forma sistemática las situaciones en las que ocurre el comportamiento y adicionalmente las consecuencias del mismo. Esto es clave para lograr un mayor nivel de predicción y control

Terapia Cognitivo Conductual y qué tipo de técnicas y estrategias se puede incluir en su amplio espectro, hoy en día se puede considerar a la Terapia Cognitiva de Ellis y Beck, a los modelo Cognitivo Conductuales y la perspectiva Construccionalista como intervenciones que caben dentro de este alero conceptual (Caro, 2002).

4.2. MOLDEAMIENTO

concepto

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

objetivo

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. Es decir, el moldeamiento funciona de forma efectiva cuando se le quiere enseñar algo nuevo a un sujeto.

Recuerden que el procedimiento que se menciona a continuación consta de una serie de elementos que deben ser seguidos en orden y de forma estricta; esto aumenta la probabilidad de que la técnica funcione correctamente.

El primer paso:

consiste en seleccionar la conducta meta y definirla de forma clara y completa. En este punto, es importante que seleccionen el comportamiento que quieren desarrollar o entrenar en el sujeto.

Este debe ser delimitado de la mejor manera posible para que se pueda tener claridad sobre las aproximaciones sucesivas que van a ser reforzadas. Supongan que un niño es desordenado en casa, y ustedes quieren entrenar un nuevo comportamiento que le permita mejorar este aspecto.

Para conseguir este resultado, deciden aplicar el moldeamiento y al realizar el primer paso de la técnica, definen que la conducta que quieren desarrollar es "ser ordenado". Esto es un error, ya que "ser ordenado" no es una conducta que esté definida de forma clara y completa, ¿por qué?

El 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 quiere que un individuo aprenda a nadar, va a ser muy 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 parte de sus piernas.

el nivel de ejecución real es diferente, de modo que para realizar el reforzamiento de las aproximaciones se debe tener en cuenta el punto de partida (sumergir la totalidad del cuerpo para un caso; sumergir parte de las piernas para el otro) desde el que se va a iniciar.

4.4. ECONOMÍA DE FICHAS

4.5 Elementos básicos de un programa de economía de fichas.

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

Reglas que especifiquen:

- Cuáles son las conductas que, por ser emitidas, el sujeto recibe fichas.
- Cuántas fichas gana por realizar cada conducta.
- Cuáles son las conductas que, por ser emitidas, el sujeto pierde fichas.
- Cuántas fichas cuesta cada reforzador de apoyo

concepto

El principio básico de este programa es la entrega de fichas que es contingente (es decir, inmediatamente después) a la emisión de conductas deseables.

objetivo

Las fichas funcionan como el dinero, es decir, hay posibilidad de canjearlas por múltiples reforzadores (elementos que le interesen a la persona), y para conseguirlas,

objetivo

Por ejemplo: piensen que las fichas que eligen son papeles de color rosado y en su casa tienen varios de estos papeles, es decir, el sujeto puede acceder a ellos de forma indiscriminada.

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.

. 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. Usualmente es utilizado en niños, sin embargo, esto no quiere decir que no pueda ser usado en población adulta.

Reforzadores de apoyo:

Estos deben ser variados y numerosos, pues lo ideal es que exista una oferta amplia de opciones. Pueden ser tanto tangibles (dulces, comida, ropa, etc...), como intangibles (pasar más tiempo jugando con la mascota).

ejemplo

Por ejemplo, piensen en un niño que desobedece órdenes de sus padres y que es agresivo con su hermano. Una conducta ideal podría ser: "obedecer a la madre cuando ella le diga que recoja sus zapatos". Fíjense que la conducta debe especificarse de forma puntual y precisa.

4.6 INSTALACIÓN DE UN PROGRAMA DE ECONOMÍA DE FICHAS

concepto

Recordemos que, para conseguir efectividad en la aplicación de la técnica, es importante seguir con rigurosidad cada uno de los aspectos que se proponen a continuación.

Conductas a aumentar:

- Recoger los zapatos y ponerlos en su lugar, inmediatamente después de que la madre diga la instrucción.
- Tender la cama todos los días en la mañana, antes de ir al colegio.
- Alistar el uniforme y los útiles escolares del día siguiente, todas las noches antes de dormir Limpiar el polvo del cuarto inmediatamente después de que la madre diga la instrucción.

Seleccionar e indicar los reforzadores de apoyo.

Recuerden que es fundamental que exista una amplia variedad de reforzadores, esto hará el programa mucho más atractivo e interesante para el sujeto.

Fase de muestreo de la ficha:

En primer lugar, es importante que se le explique al sujeto la dinámica de la técnica, sus objetivos y reglas. Aclarar estos aspectos hará más fácil el desarrollo posterior de la estrategia. En esta fase, el objetivo principal es que el individuo comprenda la función de la ficha.

Conductas a eliminar:

- Golpear a su hermano (pellizcar, dar patadas y cachetadas)
- Quitarle los juguetes a su hermano sin pedir permiso.

Determinar el momento y lugar de entrega de fichas.

Es importante que, al inicio del programa, se informe el momento y lugar en el que se podrá hacer efectivo el canje. Es decir, es importante que el individuo sepa que no podrá realizar el canje todos los días, en cualquier momento.

Delimitar y determinar las conductas a modificar:

En este punto es importante que se le informe al sujeto lo que se espera que haga, y también lo que no. Siguiendo el ejemplo del niño que es desobediente y agresivo con su hermano, supongan que se delimitan las siguientes conductas:

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.

. Por eso es clave dejar un reforzador de apoyo con valor de 1 ficha, de modo que el sujeto tenga la posibilidad de hacer el cambio. En este tipo de programas, la idea es que la persona emita la mayor cantidad de conductas deseables, por tal razón no se le puede permitir el ahorro de fichas.

4.7 Fase de desvanecimiento o finalización de la economía de fichas.

→ objetivo

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 .

→ concepto

Para desarrollarla, es fundamental tener en cuenta que el programa no se puede eliminar de forma abrupta, debe hacerse de forma progresiva. Para ello, se pueden implementar diversos criterios, tales como: 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.

→ seguimiento

No obstante, el elemento más importante que se debe aplicar al momento de eliminar el programa es acompañar la entrega de la ficha con un reforzador social (elogios),

→ objetivo

La intención de esto es que luego de terminado 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, pues en la vida real no siempre se le entrega a una persona un tangible cada vez que hace algo bien .