



**SUPER NOTA**

***Nombre del alumno: Katia Julissa Martinez Hernandez***

***Nombre del tema: Unidad III y IV***

***Parcial: 1er parcial***

***Nombre de la materia: Análisis de la conducta***

***Nombre del profesor: Monica Lisset Quevedo***

***Nombre de la licenciatura: Psicología general***

***Cuatrimestre: 2do Cuatrimestre***

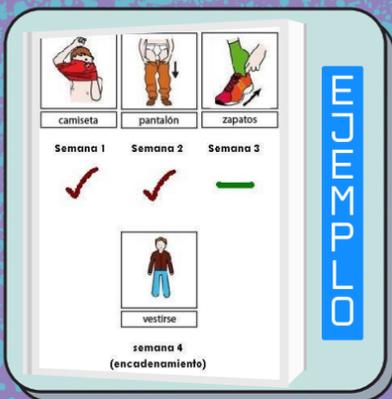
# ANÁLISIS

# Conductual aplicado

## UNIDAD IV

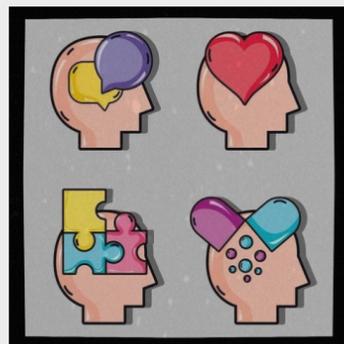
## TÉCNICAS.

El análisis conductual aplicado y la terapia cognitivo-conductual son dos enfoques psicológicos que buscan entender y modificar la conducta humana, aunque con enfoques y métodos diferentes



## \* MOLDEAMIENTO

La técnica de moldeamiento es un procedimiento utilizado en la psicología conductual que se enfoca en reforzar progresivamente conductas que se acercan a la conducta deseada, paso a paso. Es particularmente útil cuando se intenta enseñar una habilidad nueva o cambiar un comportamiento que es difícil de adquirir de manera inmediata.



Pasos:

1. SELECCIONAR UNA CONDUCTA META Y DEFINIRLA DE FORMA CLARA Y COMPLETA

2. EVALUAR EL NIVEL DE EJECUCIÓN REAL

3. SELECCIONAR LOS REFORZADORES QUE SE UTILIZARÁN

4. COMENZAR A REFORZAR LAS APROXIMACIONES SUCESIVAS, AVANZAR GRADUALMENTE

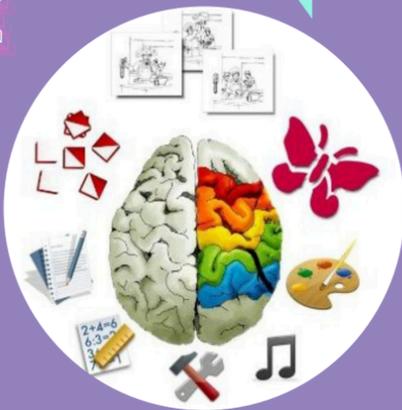
## \* REFORZAMIENTO DIFERENCIAL DE OTRAS CONDUCTAS

### QUÉ ES?

ES UNA ESTRATEGIA DONDE SE REFUERZA AL INDIVIDUO POR NO EMITIR UNA CONDUCTA PROBLEMÁTICA DURANTE UN PERÍODO DETERMINADO, Y EN SU LUGAR PUEDE ESTAR REALIZANDO CUALQUIER OTRA CONDUCTA ACEPTABLE.

El reforzamiento diferencial de otras conductas (RDO) es una técnica de modificación de conducta muy utilizada en el análisis conductual aplicado.

### TÉCNICA



Esta estrategia consiste en la realización de dos pasos:   
 - Poner bajo extinción la conducta problema o aquella que se quiere eliminar.   
 - Reforzar la conducta que se quiere aumentar, es decir, aquella que quieren que ocurra de forma más frecuente



1. Identificar la conducta a reducir.   
 Ejemplo: gritar, interrumpir, morderse las uñas, etc.

3. Monitorear al individuo durante ese tiempo.   
 Si no aparece la conducta no deseada durante el intervalo, se le da un refuerzo.

2. Establecer un intervalo de tiempo.   
 Se determina cuánto tiempo debe pasar sin que ocurra la conducta para que se dé el refuerzo

4. Aumentar gradualmente el intervalo.   
 Una vez que la conducta no deseada disminuye, se puede extender el tiempo antes de dar el refuerzo.



STOP   
 Me detengo, respiro (inhala y exhala).

PIENSO   
 Observo la situación o problema, identifico lo que siento y me autorregulo.

¡Actúo!   
 Busco solución o soluciones y continúo lo que estoy haciendo

## \* ECONOMÍA DE FICHAS

### CÓMO FUNCIONA?



- Se eligen las conductas deseadas   
 Se definen claramente las conductas que se quieren aumentar (como hacer la tarea, respetar turnos, etc.).
- Se asigna un valor en fichas a cada conducta   
 Por ejemplo, hacer la tarea = 2 fichas, ayudar en casa = 1 ficha.
- Se entregan fichas inmediatamente   
 Cada vez que la persona realiza la conducta esperada, se le entrega la cantidad de fichas correspondiente.
- Se establece un sistema de canje   
 Las fichas acumuladas pueden cambiarse por reforzadores (premios como juguetes, tiempo de juego, dulces, etc.).
- Se supervisa y ajusta el sistema   
 Se evalúa la efectividad del programa y se hacen cambios según el progreso.

La economía de fichas es un programa conductual que busca aumentar o disminuir comportamientos mediante la entrega de fichas como reforzadores tras una conducta deseada. Estas fichas pueden canjearse por recompensas. Aunque se usa comúnmente con niños, también es eficaz en adultos. Su efectividad radica en reforzar inmediatamente las conductas positivas y no reforzar las negativas.

## ELEMENTOS BÁSICOS

### 1. Conducta objetivo

Es la conducta específica que se quiere aumentar o mantener. Debe estar claramente definida.   
 Ejemplo: "Entregar la tarea a tiempo", "Pedir las cosas por favor".

### 2. Ficha o símbolo

Es el reforzador secundario que se entrega inmediatamente después de la conducta deseada.   
 Puede ser una estrella, una moneda ficticia, una calcomanía, etc.

### 3. Registro o tarjeta de control

Donde se anotan las fichas ganadas, los comportamientos observados y los canjes realizados.

### 4. Reforzadores o premios

Son los reforzadores tangibles o actividades que se obtienen al canjear un número determinado de fichas.   
 Ejemplo: 10 fichas = 15 minutos de videojuego.

### 5. Reglas

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.   
 Cuáles son los reforzadores de apoyo por los que el sujeto puede cambiar las fichas.   
 Cuántas fichas cuesta cada reforzador de apoyo.

## FASE DE DESVANECIMIENTO O RETIRO GRADUAL

EN LA ECONOMÍA DE FICHAS ES UNA ETAPA MUY IMPORTANTE DEL PROGRAMA. SU OBJETIVO ES LOGRAR QUE LA PERSONA MANTENGA LAS CONDUCTAS DESEADAS SIN DEPENDER CONSTANTEMENTE DE LAS FICHAS O RECOMPENSAS EXTERNAS.

¿Por qué es importante?

¿Cómo se hace el desvanecimiento?

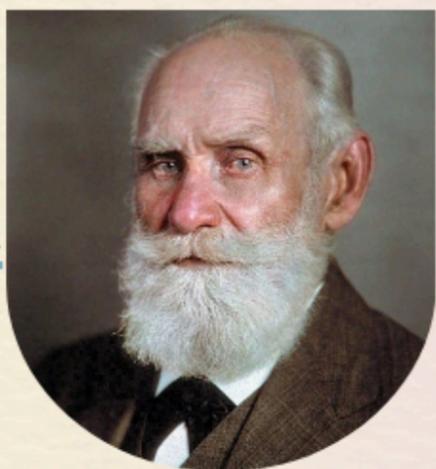
Porque evita que la persona dependa para siempre del sistema, y promueve la autonomía, el autocontrol y la motivación interna.

- Reducir la frecuencia del refuerzo   
 En lugar de dar fichas por cada conducta, se refuerza solo algunas veces (refuerzo intermitente).
- Aumentar el número de conductas necesarias para ganar fichas   
 Por ejemplo, al principio se da 1 ficha por cada tarea, luego se dan 2 fichas por hacer 3 tareas.
- Cambiar fichas por reforzadores sociales o naturales   
 Se reemplazan los premios por elogios, privilegios o consecuencias naturales del entorno.
- Eliminar gradualmente el sistema de fichas   
 Poco a poco se retira el uso de fichas, manteniendo las conductas a través de reforzamientos menos artificiales.



# Teorías Predominantes DEL CONDUCTISMO

Ivan Pavlov.



## CONDICIONAMIENTO CLÁSICO PAVLOV



ES UN MECANISMO DE APRENDIZAJE ESTIMULO-RESPUESTA POR ASOCIACIONES.

EL ESTÍMULO ES UN DESENCADENANTE NATURAL QUE PROVOCA UNA RESPUESTA AUTOMÁTICA Y PREPROGRAMADA EN EL ORGANISMO, SIN NECESIDAD DE EXPERIENCIA O APRENDIZAJE PREVIO.



CAPACIDAD DE GENERAR UNA RESPUESTA AUTÓNOMA Y DE MANERA REGULAR A UNA PERSONA O FORMA DE VIDA

AQUELLA QUE OCURRE EN EL CUERPO DE MANERA AUTÓNOMA

ESTIMULO INCONDICIONADO

RESPUESTA INCONDICIONADO

(EI)

(RI)

NO PRODUCE UNA RESPUESTA CONCRETA EN EL ORGANISMO, MÁS ALLÁ DE CENTRAR LA ATENCIÓN

ESTIMULO NEUTRO

COSA O SONIDO QUE COMIENZA SIN UNA RESPUESTA ASOCIADA, PERO LUEGO SE CONDICIONA PARA TENER UNA RESPUESTA ESPECÍFICA

RESPUESTA APRENDIDA QUE SE PRODUCE ANTE UN ESTÍMULO QUE ERA NATURAL

ESTIMULO CONDICIONADO

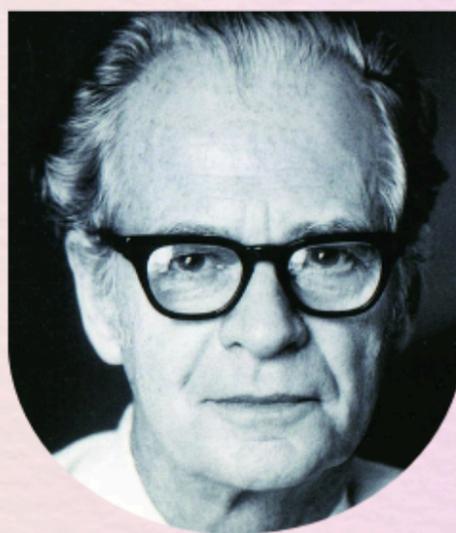
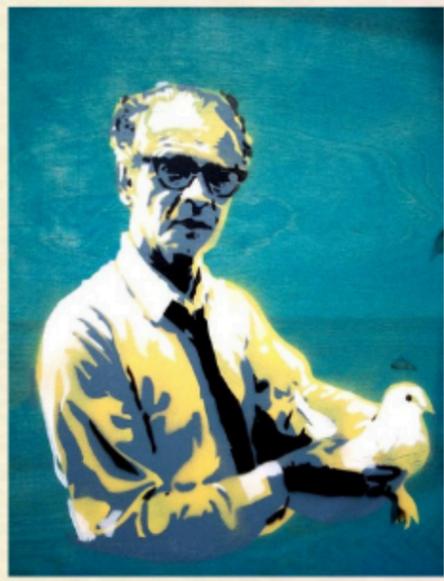
RESPUESTA CONDICIONADO

(EC)

(RC)

EL CONDICIONAMIENTO CLÁSICO PROPORCIONA UNA EXPLICACIÓN SOBRE LA FORMACIÓN DE FOBIAS, ESPECÍFICAMENTE COMO UNA EXPERIENCIA AVERSIVA PUEDE GENERAR UNA RESPUESTA DE MIEDO ASOCIADA A UN ESTÍMULO ESPECÍFICO. PICADURA DE ARANA → MIEDO INTENSO → FOBIA A LAS ARANAS (ARACNOFOBIA). EL CONDICIONAMIENTO CLÁSICO ES UN MODELO DE APRENDIZAJE QUE EXPLICA FENÓMENOS PSICOLÓGICOS SIN RECURRIR A PROCESOS MENTALES INTERNOS NO OBSERVABLES.

## CONDICIONAMIENTO OPERANTE SKINNER



Frederick skinner.

SE BASA EN LA IDEA DE QUE EL COMPORTAMIENTO SE APRENDE Y MODIFICA EN FUNCIÓN A LAS CONSECUENCIAS QUE SIGUEN A ESE COMPORTAMIENTO, COMO REFUERZO O CASTIGO.

LA TEORÍA DEL APRENDIZAJE DE EDWARD THORNDIKE ESTABLECE QUE EL APRENDIZAJE SE FUNDAMENTA EN LA ASOCIACIÓN ENTRE ESTÍMULOS Y RESPUESTAS, REFORZADA POR GRATIFICACIONES Y PRUEBA Y ERROR, Y SE ENFOCA EN EL COMPORTAMIENTO OBSERVABLE.

Refuerzo

Castigo

TIPOS DE REFUERZOS

Aumento de conducta

Disminuye la conducta

Positivo

Negativo

Positivo

Negativo

DAR PARA QUE AUMENTA LA CONDUCTA

QUITAR PARA QUE AUMENTA LA CONDUCTA

DOY PARA QUE DISMINUYA LA CONDUCTA

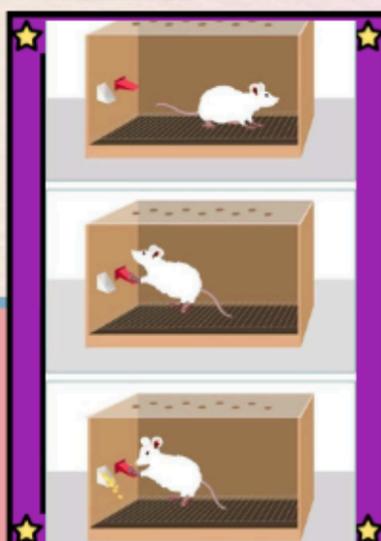
DOY PARA QUE QUITAR LA CONDUCTA

El experimento de la rata de Skinner demostró cómo el condicionamiento operante modifica la conducta. Una rata hambrienta se coloca en una caja con una palanca que dispensa comida al presionarla. La rata aprende a presionar la palanca para obtener comida, asociando la acción con la consecuencia positiva.

Skinner exploró variables como:  
Reforzamiento positivo (comida): aumenta la conducta

Reforzamiento negativo (evitar un estímulo desagradable): aumenta la conducta  
Castigo (estímulo desagradable): disminuye la conducta

El experimento mostró cómo el condicionamiento operante puede modificar la conducta, y sus principios se aplican en áreas como la educación y la psicología clínica.



REFUERZO NATURAL: GRATIFICACIÓN QUE SURSE DE MANERA NATURAL COMO RESULTADO DE UNA ACCIÓN O COMPORTAMIENTO, COMO SENTIRSE MEJOR AL CUIDAR LA DIETA.  
REFUERZO SOCIAL: RECONOCIMIENTO O APROBACIÓN EXTERNA DE LA SOCIEDAD, COMO FELICITACIONES DE UN FAMILIAR POR UN LOGRO.  
REFUERZO INDIVIDUAL: MOTIVACIÓN Y ALIENTO QUE UNO MISMO SE PROPORCIONA, COMO HABLARSE POSITIVAMENTE PARA SUPERAR UN DESAFÍO.  
REFUERZO TRANSIBLE: RECOMPENSAS FÍSICAS O MATERIALES, COMO DINERO O OBSEQUIOS, QUE SE OTORGAN PARA MOTIVAR O REFORZAR UN COMPORTAMIENTO. MAS CONCRETO

# BIBLIOGRAFIA

**Ardila, Rubén (2013) Los orígenes del conductismo, Watson y el manifiesto conductista de 1913. Revista latinoamericana de Psicología, PP. 315-319, Bogotá, Colombia: Fundación Universitaria Konrad Lorenz. □ Domjan, M. & Burkhard, B. (1990). Principios de aprendizaje y de la conducta. Debate. Madrid. □ Patiño Laura (2018). Teorías y Métodos Conductismo y Enfoque Cognitivo. Bogotá: Fundación Universitaria del Área Andina. □ Hernández, N & Sánchez, J. (2007). Manual de psicoterapia cognitivoconductual para trastornos de la salud. México: Libros en Red □ Reynolds, G. S. (1998). Compendio de condicionamiento operante. San Diego: Universidad de California.**