

DIPLOMADO DE MODIFICACIÓN DE CONDUCTA AVANZADA (1)



¿Qué es la conducta?

PREGUNTA



¿El color de ojos de alguien es conducta?

PREGUNTA



La ropa que lleva alguien, ¿es conducta?

PREGUNTA



¿Es parpadear conducta?

PREGUNTA



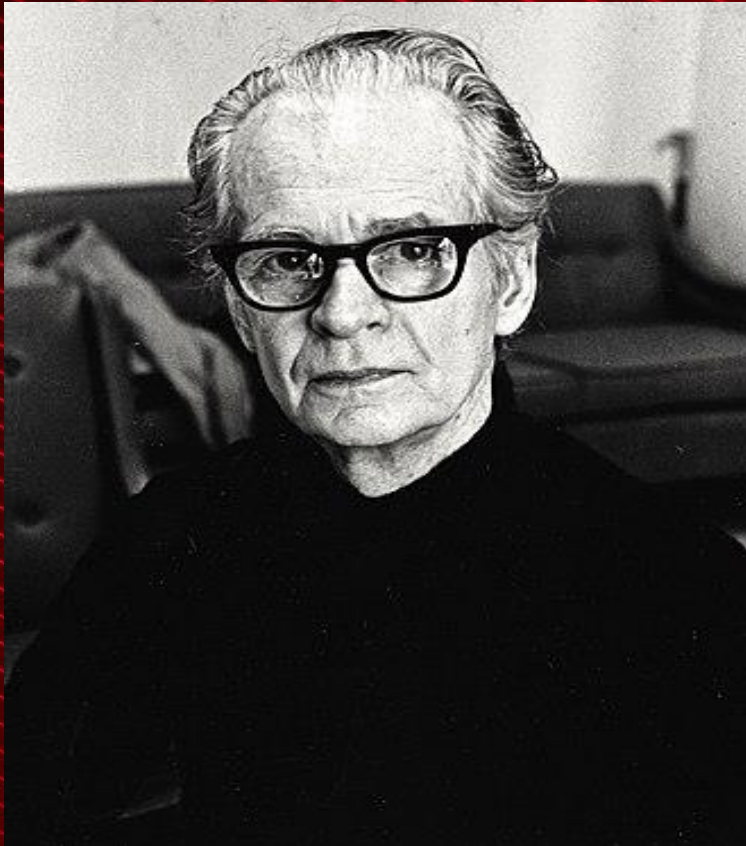
¿Vestirse es una conducta?

CUALQUIER ACTIVIDAD MUSCULAR,
GLANDULAR O ELÉCTRICA DE UN
ORGANISMO ES CONDUCTA

¿Qué es la modificación de conducta?

REGLAS METÓDICAS Y TÉCNICAS DE APRENDIZAJE QUE AYUDAN A MEJORAR LOS COMPORTAMIENTOS ENCUBIERTOS O MANIFIESTOS DE UNA PERSONA.

Breve reseña histórica



Las técnicas operantes han sido de las primeras que comenzaron a emplearse dentro de la Modificación de Conducta siendo también las que se han aplicado con mayor frecuencia .B.F Skinner (1938), quien desarrolló definitivamente este modelo, introduciendo por primera vez el término de condicionamiento operante



Condujo un trabajo pionero en psicología experimental y defendió el conductismo, que considera el comportamiento como una función de las historias ambientales de refuerzo. *La superstición de la paloma* es un experimento ya clásico de Skinner que fue llevado a cabo en 1948. En este experimento participaron ocho palomas hambrientas, las cuales fueron introducidas en la llamada caja de Skinner. En esta, las palomas disponían de comida a intervalos regulares con independencia de la respuesta que emitieran.

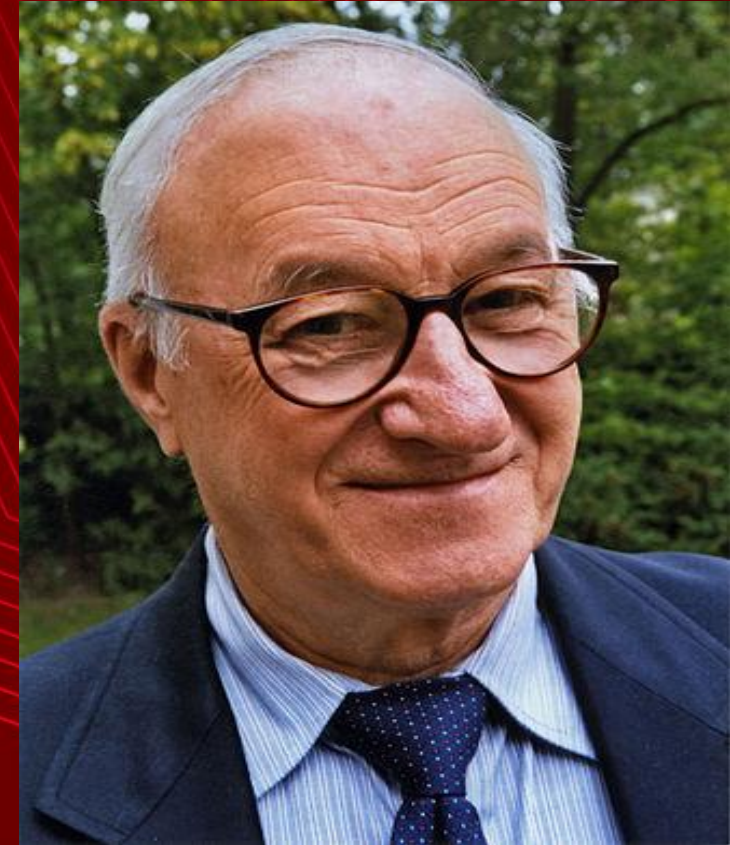


No obstante, en este experimento se observó que todas las palomas adoptaron un condicionamiento evidente, lo que constituyó un aspecto importante de este experimento. Por ejemplo, una de las palomas aprendió a dar vueltas en sentido contrario a las agujas del reloj alrededor de la caja, otra paloma pegaba su cabeza a una de las esquinas superiores de un modo muy característico y una tercera desarrolló la respuesta de sacudir la cabeza.

Escribió trabajos controvertidos en los cuales propuso el uso extendido de técnicas psicológicas de modificación de conducta, principalmente el condicionamiento operante, para mejorar la sociedad e incrementar la felicidad humana, como una forma de ingeniería social.

Breve reseña histórica

A partir de los años sesenta, se desarrolla el "aprendizaje imitativo", también llamado "vicario" u observacional, así Alberto Bandura describe un modelo de aprendizaje con una base "mediacional" (aprendizaje social), donde la conducta de un individuo significativo sirve de modelo y refuerzo para el que aprende. Si las personas ven consecuencias deseables y positivas en la conducta observada, es más probable que la tomen de modelo y la imiten.



Breve reseña histórica

La **teoría del aprendizaje social** es la teoría en la cual las personas aprenden nuevas conductas a través del refuerzo o castigo, o a través del aprendizaje observacional de los factores sociales de su entorno. Si las personas ven consecuencias deseables y positivas en la conducta observada, es más probable que la tomen como modelo a seguir.

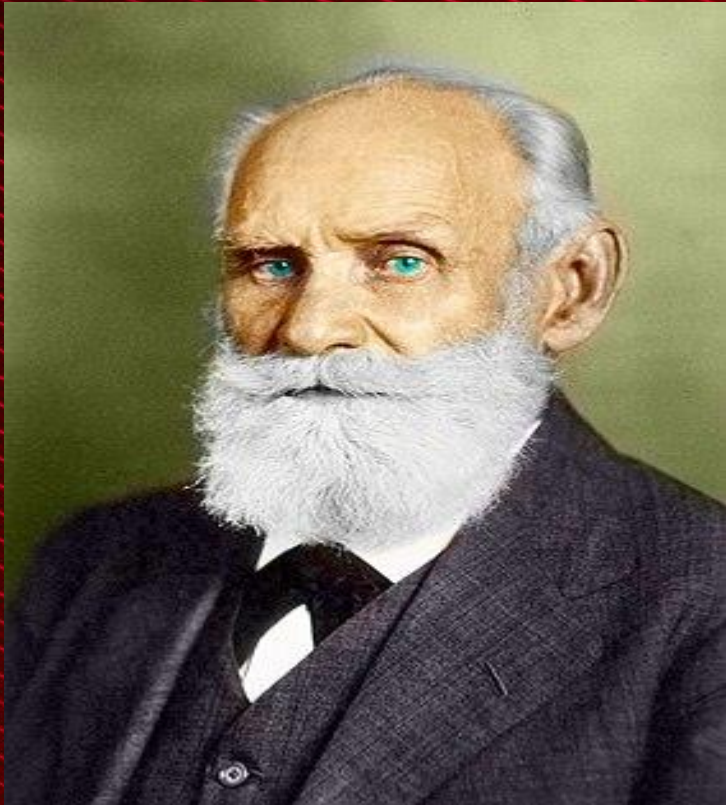
Breve reseña histórica



Su teoría comprende aspectos del aprendizaje cognitivo y conductual. El aprendizaje conductual presupone que el entorno de las personas causa que estas se comporten de una manera determinada. El aprendizaje cognitivo presupone que los factores psicológicos son importantes influencias en las conductas de las personas.

El aprendizaje social sugiere que una combinación de factores del entorno (sociales) y psicológicos influyen en la conducta. La teoría del aprendizaje social señala tres requisitos para que las personas aprendan y modelen su comportamiento: retención (recordar lo que uno ha observado), reproducción (habilidad de reproducir la conducta) y motivación (una buena razón) para querer adoptar esa conducta.

Breve reseña histórica



El condicionamiento clásico, también llamado condicionamiento pavloviano, condicionamiento respondiente, modelo estímulo-respuesta o aprendizaje por asociaciones (E-E), es un tipo de aprendizaje asociativo que fue demostrado por primera vez por Iván Pávlov.

Este autor ideó unos experimentos con perros que son la base del condicionamiento clásico. Se dio cuenta de que al ponerle la comida al perro, este salivaba. Cada vez que le pusiera la comida, Pávlov hacía sonar una campana, de modo que, cuando el perro la escuchaba, asociaba ese sonido con la comida y salivaba. Así, el perro estaba dando una respuesta (en este caso, la salivación) a un estímulo (la campana). La próxima vez que escuchara la campana, independientemente de si iba unida a la comida, empezaría a salivar.

Algunas creencias erróneas sobre la modificación de conducta

1. El uso de recompensas por parte de los modificadores de conducta para alterar el comportamiento constituye un chantaje



2. La modificación de conducta implica el uso de drogas, cirugía y terapia electroconvulsiva



3. La modificación de conducta solamente cambia síntomas, no trata los problemas subyacentes



4. La modificación de conducta se dirige al tratamiento de problemas simples, como por ejemplo enseñar a los niños a ir solos al baño o superar el miedo a las alturas, pero no es aplicable a circunstancias complejas como la falta de autoestima o la depresión.



5. Los modificadores de conducta son fríos, insensibles y no desarrollan empatía con sus clientes



6. Los modificadores de conducta únicamente tratan la conducta observable; no tratan los pensamientos y sentimientos de los clientes



7. Los modificación de conducta está obsoleta

