

# DIPLOMADO AVANZADO EN MODIFICACIÓN DE CONDUCTA

3



# OPERACIONES MOTIVACIONALES

Llamamos operaciones motivacionales a la manipulación de los estímulos que anteceden a las conductas y que alteran la efectividad de los reforzadores.



# OPERACIONES MOTIVACIONALES

Son eventos u operaciones que: (a) alteran temporalmente la efectividad de las consecuencias como reforzadores o castigos (un efecto de alteración del valor), y (b) influyen en conductas que normalmente llevan a esos reforzadores o castigos (un efecto de alteración de la conducta).



# REFORZADOR POSITIVO

Un reforzador positivo es un acontecimiento que presentado inmediatamente después de una conducta, provoca que la frecuencia o la posibilidad de que ocurra la conducta aumenten.

A groso modo significa recompensa o premio.

Cuando descubrimos que un evento funciona como reforzador positivo para una persona concreta en una situación determinada, puede usarse para fortalecer otros comportamientos de esa misma persona en otras situaciones.



# TAMAÑO DE REFORZADOR POSITIVO

El tamaño (cantidad o magnitud) de un reforzador es un determinante importante de su eficacia.

La cantidad óptima que garantice la eficacia de un reforzador dependerá de otros factores, como la dificultad de la conducta y la existencia de alternativas rivales con sus correspondientes recompensas. Por ahora pensemos que la cantidad del reforzador debería ser lo suficientemente grande como para fortalecer la conducta que se quiere incrementar, pero lo suficientemente pequeño para minimizar la saciedad, y que se puedan hacer varios ensayos en una sesión.



# USAR INSTRUCCIONES O REGLAS

Las instrucciones pueden facilitar el cambio conductual de varias maneras, por lo que es aconsejable utilizarlas.

En primer lugar, si se entienden aceleran el aprendizaje.

En segundo lugar, pueden influir en un individuo que trabaja por un reforzador demorado (como cuando te pagan al final de mes por tu trabajo) las instrucciones median o “hacen de puente entre la respuesta y el reforzador demorado”.

En tercer lugar, seguir instrucciones nos ayuda a aprender a seguir instrucciones.



# CAMBIO DE REFORZADOR ARTIFICIAL A REFORZADOR NATURAL



Hay dos tipos de reforzadores:

- Los naturales, que ocurren en entornos naturales y no están programados.
- Los artificiales, manipulados deliberadamente por psicólogos o profesores para que actúen incrementando una conducta.

Después de haber establecido una conducta gracias al reforzamiento positivo (que un niño diga palabras y reciba una golosina), es posible que un reforzador del entorno natural de la persona asuma su mantenimiento (que en casa diga palabras y reciba atención de los familiares).

## ¿QUÉ TIPOS DE REFUERZOS POSITIVOS EXISTEN?

- Refuerzo positivo natural: Cuando nuestras acciones causantes, generan unas consecuencias lógicas derivadas de nuestras acciones.
- Refuerzo positivo por recompensas: Disfrutar de una situación agradable, tras realizar una tarea, que requiere cierto esfuerzo.
- Refuerzo positivo social: Cuando alguien o grupo de nuestro entorno, valora una tarea o acción que hemos realizado. Por ejemplo, un responsable de departamento, agradeciendo a su equipo el buen trabajo.
- Refuerzo positivo tangible: Disfrutar de un bien tangible positivo (juguete, dinero...), tras realizar una tarea o comportamiento que requiere cierto esfuerzo, para la persona premiada.



## EJEMPLO DE REFUERZO POSITIVO NATURAL

- Si voy al gimnasio y como sano, me sentiré mejor.
- Si estudio de forma continuada y concentrado tendré mas posibilidades de aprobar.
- Si soy comprensivo con los demás, será más fácil que lo sean conmigo.



## EJEMPLOS DE REFUERZO POSITIVO POR RECOMPENSAS

- Hoy he trabajado mucho, así que por la tarde me relajaré viendo una película.
- Cuando termine las tareas, me iré a jugar con mis amigos.
- Limpiaré la casa y al terminar me prepararé un aperitivo en el jardín.



## EJEMPLO DE REFUERZO POSITIVO POR RECOMPENSA



## EJEMPLOS DE REFUERZO POSITIVO SOCIAL

- Muy bien hijo, te organizaste muy bien las tareas de la semana.
- Felicitó a todo el equipo, por el proyecto entregado.
- Hoy has defendido muy bien, te felicito por tu compromiso con el equipo.



## EJEMPLOS DE REFUERZO POSITIVO TANGIBLE

- Si sacas buenas notas, pondremos una canasta en el jardín.
- Si consigues un trabajo, te ayudaré a pagar tu piso.
- Si consigues aumentar las ventas, te ascenderemos de puesto y sueldo.



## EL REFORZADOR HA DE SER INMEDIATO

Para conseguir una eficacia máxima, un reforzador ha de aplicarse inmediatamente después de la respuesta deseada.



## SELECCIONAR CORRECTAMENTE EL COMPORTAMIENTO QUE SE QUIERE INCREMENTAR

¿Qué hacemos para que sea eficaz?

Se debe identificar el comportamiento específicamente. Si por ejemplo queremos aumentar la “simpatía” debemos identificar aspectos específicos, como sonreír más, etcétera.



## SELECCIONAR CORRECTAMENTE LOS REFORZADORES

Sobre gustos no hay nada escrito. Sin embargo, hay algunos estímulos que son reforzadores para todo el mundo, como la comida si no se ha comido nada en las últimas horas.

Los reforzadores positivos son acontecimientos que fortalecen una respuesta cuando se dan después de que esta haya ocurrido.



## PODEMOS ORGANIZAR LOS REFORZADORES POSITIVOS EN CINCO CATEGORÍAS:



- Consumo: galletas, golosinas, refrescos.
- Actividad: ver la televisión, ojear un libro de dibujos, mirar por una ventana.
- Manipulativos: colorear, montar en bicicleta, jugar con algo.
- Posesión: sentarse en su silla preferida, ponerse los pantalones que le gusta, disfrutar en exclusiva de un objeto.
- Social: abrazos, elogios, sonrisas. Recibir atención de otras personas es un reforzador muy potente.

Por otro lado, David Premack formuló en 1959 el principio de Premack, según el cual la oportunidad de llevar a cabo una conducta de alta probabilidad de ocurrencia (algo que hacemos muy a menudo) puede emplearse para reforzar la conducta de baja probabilidad de ocurrencia.

Se aconseja permitir que la persona implicada elija ella misma los reforzadores, aunque nunca se tiene la seguridad de que algo es un reforzador hasta que se demuestre que funciona realmente como tal para esa persona, es decir, un objeto o evento se define como reforzador sólo por su efecto sobre la conducta.



# NOTA:

Si hasta aquí alguien está pensando que al introducir reforzadores después de cada conducta que queremos aumentar disminuye la motivación intrínseca (la que te motiva a hacer cosas por el simple placer de hacerlas) y aumenta la extrínseca (la que te motiva a hacer cosas por recibir algo a cambio), es necesario decir que todos los reforzadores implican estímulos externos (extrínsecos) e internos (intrínsecos), por lo que la motivación intrínseca no se vería disminuida.



## SELECCIONAR CORRECTAMENTE COMO SE OTORGAN LOS REFORZADORES

Las operaciones motivacionales (de establecimiento o de abolición) hacen referencias a situaciones o condiciones que alteran temporalmente la efectividad de un reforzador, así como la frecuencia de la conducta reforzada. Dos de estas situaciones son la privación y la saciedad:

- Privación: describe el periodo, antes de la sesión de entrenamiento, en el que el individuo no experimentó el reforzador. Se trata de una operación de establecimiento.
- Saciedad: se trata de la condición en la que la persona ha experimentado tanto el reforzador que ya no es reforzante. Se trata de una operación de abolición.



## SELECCIONAR CORRECTAMENTE COMO SE OTORGAN LOS REFORZADORES

La mayoría de los reforzadores perderá efectividad a no ser que se haya privado a la persona de ellos durante un tiempo antes de otorgarlos. Generalmente, cuanto mayor haya sido el tiempo de privación más efectivos serán. Si estoy con el estómago lleno porque me he tomado un paquete de galletas, esas galletas difícilmente van a reforzar un comportamiento.



## OBSTÁCULOS EN EL REFUERZO POSITIVO

Quienes conocen los principios de refuerzo positivo podrían aplicarlo para conseguir cambios deseables en la conducta. Por supuesto, el principio también opera para quienes lo desconocen y, sin saberlo, podrían estar fomentando comportamientos inadaptativos. Veamos algunos ejemplos de cómo el refuerzo positivo puede ir, a largo plazo, en contra de nuestros propósitos.



SITUACION	RESPUESTA	CONSECUENCIAS INMEDIATAS	CONSECUENCIAS A LARGO PLAZO
1. Un niño de 3 años que ha estado jugando con su libro de colorear se levanta y mira a su alrededor.	El niño coge el control a distancia de la TV y empieza a jugar con los botones.	Su madre viene inmediatamente y le dice: «Me parece que te has cansado de jugar solo, vamos a dar un paseo».	Las posibilidades de que el niño vuelva a jugar con el control aumentarán en el futuro, por la atención recibida de la madre.
2. Mientras se prepara para ir a trabajar, un hombre no puede encontrar su camisa limpia.	El hombre empieza a gritar: «¿Dónde demonios está mi camisa?».	Inmediatamente la mujer encuentra la camisa.	En el futuro, es probable que el marido vuelva a gritar cuando no encuentre su ropa.
3. Un padre está ocupado planchando y sus dos hijos están jugando tranquilamente.	Uno de los pequeños le pega a su hermano en la cabeza con un camión de juguete.	El padre deja de planchar y se sienta a jugar un rato con los hijos.	Es probable que el niño vuelva a pegar a su hermano para llamar la atención de su padre.
4. Una madre y su hija están comprando.	La niña empieza a lloriquear y patallar diciendo: "¡Quiero irme a casa!", "¡me quiero ir a casa!", "¡me quiero ir a casa!"	La madre se avergüenza y sale inmediatamente de la tienda antes de hacer sus compras.	Es probable que en el futuro la niña vuelva a lloriquear y patallar en una situación similar, y para obtener lo que desea.
5. Personas con trastorno severo del desarrollo están almorzando en el comedor del hogar comunitario.	Una de las chicas levanta un vaso vacío y gruñe.	Uno de los cuidadores le llena inmediatamente el vaso con leche.	Es probable que la joven repita los gruñidos y la conducta de levantar el vaso cuando quiera leche.
6. Un padre está viendo por televisión el juego final licy y águilas.	Dos de los niños están jugando en la misma habitación y hacen mucho ruido.	El padre les da dinero para que vayan a la tienda y no le molesten mientras ve el juego.	Es más probable que los niños vuelvan a hacer mucho ruido cuando su padre esté viendo la televisión.
7. En una fiesta, un marido se pone nervioso cuando su mujer está bailando seductoramente con otro hombre	El marido muestra signos de celos y se va de la fiesta molesto.	La mujer lo sigue inmediatamente y lo cubre de atenciones.	Es más probable que en el futuro el marido vuelva a irse de las fiestas en situaciones similares.

## REFUERZO NEGATIVO

El refuerzo negativo es una estrategia de modificación de conducta basada en el aprendizaje asociativo, a través de la cual queremos potenciar un determinado comportamiento. En este caso lo haremos retirando un estímulo que resulta aversivo para la niña o el niño.

### ¿Cómo funciona esto?

Cuando nuestro hijo o hija lleve a cabo una determinada conducta que nosotros queremos que repita, lo que haremos será quitarle algo que no le gusta.



## REFUERZO 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.



Estas son las características principales de este tipo de refuerzo:

- No se trata de aplicar castigos o métodos invasivos para conseguir la conducta deseada.
- La aplicación de un refuerzo negativo pretende conseguir o aumentar el comportamiento deseado a través de la supresión de consecuencias poco satisfactorias para la persona.
- Cuando se habla de aplicar este tipo de refuerzo, lo que se pretende es eliminar alguna tarea o actividad posterior poco agradable para que el individuo lleve a cabo el comportamiento esperado.
- Por ejemplo, si te comes las verduras para cenar, no tendrás que recoger la mesa al finalizar.



## REFUERZO CONTINGENTE Y NO CONTINGENTE

- Es contingente cuando una conducta ocurre antes de que el reforzador sea presentado. Le doy a mi perro una galleta cada vez que obedece mi orden “sienta”.
- Es no contingente cuando el reforzador se presenta en un momento determinado, independientemente de qué conducta le ha precedido. Le voy dando galletas a mi perro cuando me parece.



## REFUERZO CONTINGENTE Y NO CONTINGENTE

Hay que tener cuidado con los reforzadores no contingentes, ya que además de no favorecer la conducta deseable, puede incrementar comportamientos no buscados que se han reforzado por casualidad. Es decir, la conducta que es seguida accidentalmente por un reforzador se fortalece aunque no fuera esa la intención. Esto se denomina reforzamiento fortuito y se conoce como conducta supersticiosa a la obtenida mediante este mecanismo.



## BIBLIOGRAFÍA

- Laraway, S., Snyckerski, S., Michael, J., & Poling, A. (2003). Motivating operations and terms to describe them: Some further refinements. *Journal of Applied Behavior Analysis*, 36(3), 407-414.
- Michael, J. (2000). Implications and refinements of the establishing operation concept. *Journal of Applied Behavior Analysis*, 33(4), 401-410.
- Miller, L. K. (2011). *Principles of everyday behavior analysis*. Cengage Learning.
- Roane, H. S., Fisher, W. W., & Carr, J. E. (2016). Applied behavior analysis as treatment for autism spectrum disorder. In H. S. Roane, J. E. Carr, & D. E. Laraway (Eds.), *Behavior analysis: Research and practice* (pp. 85-101). Elsevier.
- Cooper, J. O., Heron, T. E., & Heward, W. L. (2007). *Applied behavior analysis* (2nd ed.). Pearson Prentice Hall.



# BIBLIOGRAFÍA

- Chance, P. (2014). *Learning and behavior* (7th ed.). Cengage Learning.
- Vollmer, T. R., & Hackenberg, T. D. (2001). Reinforcement contingencies and the suppression of behavior. *Journal of Applied Behavior Analysis*, 34(4), 413-424.
- Lerman, D. C., & Vorndran, C. M. (2002). On the status of knowledge for using punishment: Implications for treating behavior disorders. *Journal of Applied Behavior Analysis*, 35(4), 431-464.
- Vollmer, T. R., & Iwata, B. A. (1991). Establishing operations and the reinforcement of compliance during timeout from avoidance. *Journal of Applied Behavior Analysis*, 24(4), 763-773.
- Kahng, S., & Iwata, B. A. (1998). An evaluation of the effects of noncontingent reinforcement in the treatment of problem behavior maintained by positive reinforcement. *Journal of Applied Behavior Analysis*, 31(3), 421-435.

