

See discussions, stats, and author profiles for this publication at: <https://www.researchgate.net/publication/328676129>

# Condicionamiento operante: Cómo nos va en la vida. La importancia de las consecuencias de los actos

Chapter · October 2018

---

CITATIONS

0

READS

24,371

1 author:



**Francisco Trillo-Padilla**

Conserjería Educación Andalucía

13 PUBLICATIONS 3 CITATIONS

SEE PROFILE

Some of the authors of this publication are also working on these related projects:



Influencia de la metáfora [View project](#)



Psicología Deportiva en Árbitros [View project](#)

# Condicionamiento operante: Cómo nos va en la vida. La importancia de las consecuencias de los actos

Francisco Trillo Padilla

## Introducción

*La principal diferencia entre ratas y personas es que las ratas aprenden de la experiencia*

B.F Skinner

El condicionamiento operante tal y como lo conocemos fue formulado y sistematizado por el psicólogo estadounidense B. F Skinner en base a las ideas planteadas previamente por otros autores. Mientras que con el condicionamiento clásico analizamos las respuestas involuntarias y automáticas, Thorndike, a través de lo que se denominó condicionamiento instrumental analiza las consecuencias de las conductas voluntarias en el aprendizaje. De modo que la conducta dependerá de las consecuencias positivas obtenidas tras la misma (Ley del Efecto), y de la incidencia de las capacidades y condiciones necesarias para el aprendizaje (Ley de Disposición). Para el autor existirán 3 tipos de consecuencias: refuerzo (cuando se produce un refuerzo positivo tras la respuesta deseada), castigo (cuando se aplica un refuerzo aversivo tras la emisión de una conducta, o respuesta específica), escape o evitación (se realiza una conducta para evitar el castigo).

La ley del efecto, es modificada por Skinner, el cual indica que la frecuencia de aparición de una conducta operante queda modificada por sus consecuencias. Los elementos que se incorporan a la cadena de aprendizaje, a diferencia de los que ya existían en el condicionamiento clásico, son los refuerzos y los castigos, por lo que la conducta operante aprendida va a depender de las consecuencias que se deriven de ella.

Ivan Paulov y John Watson habían descrito el condicionamiento clásico, también conocido como condicionamiento simple o pavloviano. Por su parte, Edward Thorndike introdujo la ley del efecto, el antecedente más claro del condicionamiento operante. La ley del efecto plantea que si una conducta tiene consecuencias positivas para quien la realiza será más probable que se repita, mientras que si tiene consecuencias negativas esta probabilidad disminuirá. En el contexto de la obra de Thorndike el

condicionamiento operante es denominado “instrumental”.

### **¿Qué es conducta?**

Es inevitable el uso metafórico en el lenguaje, así que de una u otra forma probablemente esté utilizando metáforas con sus clientes, alumnos, pacientes... La comunidad verbal usa metáforas así como historias, mitos, alegorías y cuentos; recursos narrativos que la humanidad ha utilizado para transmitir de generación en generación las experiencias y la percepción de la realidad y/o hechos que acontecían en cada cultura. Por esta razón la metáfora es muy útil en psicoterapia, por que se ha estado utilizando durante la historia para comprender rápidamente el conocimiento simbólico en áreas más complejas (Trillo, 2017). En un breve texto sobre la conducta, I Freixa (2003) no explica a través de la metáfora del iceberg de manera muy gráfica como funciona la conducta. Un iceberg es una masa de hielo a la deriva sobre el océano que presenta, en virtud de las leyes de la Física, una parte visible y una parte escondida (la parte visible y la parte escondida del iceberg, como se dice normalmente). A nadie, explica Freixa, se le ocurriría considerar que el iceberg es solamente su parte visible, que su parte escondida pertenece a otra categoría de fenómenos y, todavía menos, considerar que la parte oculta constituye “la causa” de la parte visible. El iceberg es el conjunto, la suma de la parte visible y de la parte escondida; el hecho de que esté dividido en dos partes por la frontera de la línea de flotación no tiene el poder de generar dos fenómenos diferentes. Del mismo modo, la conducta es el conjunto, la suma de la parte manifiesta y de la parte “mental”, y el hecho de que esté dividida en dos por la frontera de la piel no tiene el poder de generar dos fenómenos diferentes. Así, las llamadas funciones “mentales” o procesos cognitivos<sup>3</sup>, lejos de ser las causas de la conducta, son conductas en sí mismas, conductas que antes de haber sido interiorizadas, transformadas en “mentales”, eran auténticas conductas motoras, públicas, manifiestas, externas. En palabras de autor francés, “los procesos “mentales” no forman parte de la explicación, sino de lo que debe ser explicado”.

### **¿Cómo aprendemos?**

El término aprendizaje puede definirse a grandes rasgos como un “cambio en de la conducta ocasionado por la experiencia”. Es decir, es una modificación en lo que hacemos en nuestro día a día asociado a la la interacción que hemos tenido con uno o varios estímulos, en contacto directo con el ambiente. Según Skinner, la forma en la

que nos comportamos influye en la elaboración de una asociación entre la forma en la que nos comportamos y las consecuencias de nuestro comportamiento.

¿Cómo podemos aprender a comportarnos de alguna manera cuando vamos a hacer algo?, ¿Cómo nos sabemos si un tipo de comportamiento en particular es bueno y otro tipo de comportamiento es malo?, ¿Cuáles son los instrumentos que se utilizan para el desarrollo de una conducta?

Las leyes del condicionamiento pueden ser aplicadas en situaciones educativas, especialmente a través de técnicas de modificación de conducta, de tal forma que el conocimiento y el control de los procesos y sus consecuencias permitan disponer de herramientas para entender de forma adecuada las relaciones de la persona en los diferentes contextos en los que se relaciona: aula, trabajo, equipo deportivo, familia, amistades...

Entre las técnicas más utilizadas encontramos: desensibilización sistemática, economía de fichas, tiempo fuera de reforzamiento o contrato de contingencias. Los profesionales de la psicología y orientación educativa pueden asesorar tanto en la utilización de estas técnicas como en el método de aplicación gracias al conocimiento científico acumulado en la materia.

Algunos ejemplos clave para responder a las preguntas anteriormente citadas serían conocer que el refuerzo debe ser inmediato, se deben explicar los objetivos o la meta, atribuir el éxito al esfuerzo y a la habilidad, focalizar la atención en conductas relevantes, que el castigo sea coherente con la conducta emitida, aplicarlo de forma inmediata y siempre que aparezca la conducta no deseada, proponer alternativas a la conducta que se está castigando, cambiar el castigo si se aplica siempre a la misma conducta, y que no sea más perjudicial que la conducta a eliminar, entre otros.

### **Las consecuencias**

La consecuencia es el resultado de una respuesta. La consecuencia puede ser positiva (refuerzo) o negativa (castigo) para el sujeto que lleve a cabo la conducta y por lo tanto se produzca el aprendizaje. En el caso en el que la consecuencia es positiva, la probabilidad de que se dé la respuesta aumentará mientras que en el segundo disminuirá.

En el condicionamiento operante lo que es reforzado o castigado es dicha conducta, no la persona que la lleva a cabo por lo que es importante tener en cuenta que las consecuencias afectan a la respuesta. En todo momento se trabaja con la intención

de influir en el modo en el que se relacionan los estímulos y las respuestas, ya que desde la filosofía conductista se evita partir desde una visión esencialista de las personas, poniendo más énfasis en aquello que puede cambiar que en lo que siempre parece permanecer igual.

La infancia es el periodo de la vida en el que más potencial de aprendizaje tiene el ser humano. Ateniéndonos a esta afirmación es de especial importancia conocer aspectos y estrategias psicológicas que ayuden tanto a padres y madres como a educadores en la formación los niños y niñas y del futuro adulto, integrando valores en su educación y formación como persona.

### **Modificación de conducta en nuestra vida cotidiana**

Por desgracia para nuestra sociedad está demasiado instaurada la cultura del grito, la crítica y el castigo por parte de algunos familiares y educadores para eliminar conductas no deseables en la educación de los niños y niñas (Trillo, 2017). Esta forma de actuación no suele funcionar y acaba produciendo efectos desagradables para los chavales generando frustración, miedo al fracaso/error y a la larga abandono de las tareas que llevan a cabo (escolares, deporte, laborales...).

La modificación de conducta tiene como objetivo promover el cambio a través de técnicas de intervención psicológicas para mejorar el comportamiento de las personas, de forma que desarrollen sus potencialidades y las oportunidades disponibles en su medio, optimicen su ambiente, y adopten actitudes valoraciones y conductas útiles para adaptarse a su contexto. Una de las estrategias psicológicas más eficaces para el educador consiste en reforzar las conductas apropiadas del joven con el fin de desarrollarlas, consolidarlas y crear un hábito.

- Reforzamiento Positivo: Consiste en aplicar un estímulo positivo como consecuencia a la conducta que se pretende reforzar, lo que provocará una mayor probabilidad de que esta conducta se vuelva a producir.
  - *Ejemplo 1*: Un niño aprende a limpiar su habitación después de haber sido recompensado con el tiempo de televisión, cada vez que se limpia.
  - *Ejemplo 2*: Tras el disparo de un jugador a puerta con su pierna no dominante, el entrenador, independientemente del resultado, elogia la acción con el fin de que el deportista vuelva a realizar esa conducta en otra ocasión. “¡Buen disparo Pedro con la zurda! (acompañado de palmas para

animarlo)".

- *Ejemplo 3:* Imagina tu video juego favorito. Los videojuegos comienzan estableciendo recompensas por jugar: estrellas, puntos, gemas, vidas, pasar de nivel, etc. Desde un nivel más bajo, una vez que aprendes a jugar y adquieres habilidad vas sumando recompensas por jugar.
  
- Reforzamiento Negativo: Consiste en retirar un estímulo negativo para reforzar (no eliminar) una conducta deseada. De esta manera se espera que la conducta que deseamos reforzar sea más probable que aparezca.
  - *Ejemplo 1:* Si un entrenador pretende que un jugador dispare a puerta cuando tiene oportunidad pero esta conducta se encuentra inhibida porque en muchos casos, al producirse, aparece la bronca del entrenador por el resultado fallido de la acción. Si tras el disparo fallido a puerta el entrenador retira el estímulo aversivo de los gritos, favorecerá que el jugador vuelva a intentarlo.
  - *Ejemplo 2:* Una persona que decide tomar una ruta diferente en su paseo por la mañana para evitar un vertedero de basura y por lo tanto aumenta su velocidad de carrera y la distancia que cubre.

El reforzamiento positivo/negativo es una estrategia muy útil que puede contribuir beneficiosamente a crear nuevos repertorios de conductas, así como favorecer un buen clima familiar, educativo o de entrenamiento favoreciendo aspectos clave como la cohesión grupal y emociones agradables en todas las personas que integran un grupo.

En el contexto de un aprendizaje óptimo, el castigo como técnica psicológica contribuye a eliminar conductas inapropiadas (conductas agresivas/impulsivas, gestos técnicos incorrectos en el ejercicio, corrección de aprendizajes...) y propiciar un entorno motivante que favorezca la competición sana. El propósito es eliminar drásticamente la conducta incorrecta, debe hacerse de manera proporcional al tiempo que se emplea el reforzamiento para potenciar la conducta alternativa.

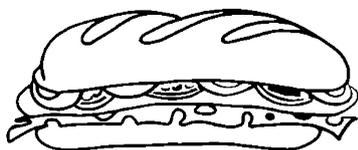
- Castigo Positivo: Es una consecuencia que te lleva a eliminar una conducta porque con ella consigues algo que es malo para ti. Es decir, se le aplica realizar

una conducta que no le gusta a la persona y actúa como una sobrecorrección de la propia conducta para que esta no se vuelva a producir.

- *Ejemplo 1:* Si una persona llega tarde al entrenamiento como consecuencia tendrá que recoger todo el material que se ha utilizado ese día esa persona sola.
  - *Ejemplo 2:* Cuando un niño no recoge sus juguetes, entonces se le ponen todos encima de la cama antes de dormir.
- **Castigo Negativo:** Dejas de conseguir algo que era bueno para ti. Es la retirada del estímulo agradable del jugador. Estos castigos suelen tener poco aprendizaje ya que privan de la capacidad de la persona a modificar su acción.
- *Ejemplo 1:* Tras insultar a un compañero en clase el profesor expulsa al estudiante durante 10 minutos.
  - *Ejemplo 2:* Si la persona incumple alguna ley, entonces será privado de libertad.

### **El Bocado: Corregir correctamente**

El condicionamiento operante está inmerso en numerosos contextos de nuestra vida y todas las personas somos susceptibles tanto de realizarlo como de recibirlo. Así se puede encontrar en el ámbito social, educativo, deportivo, familiar y aunque el lector no se haya dado cuenta, lo ha utilizado, utiliza y utilizará a lo largo de toda su vida. En este capítulo simplemente se le ponen etiquetas a las acciones que realizamos en nuestra vida cotidiana. Es por ello que se expone una breve metáfora en la que podemos entender muy gráficamente cómo ayudar a una persona a aprender utilizando la modificación de conducta.



**Bocata = Refuerzo Positivo + Instrucción + Ánimo**

Imagen 1: Ejemplo de técnica del Bocado

Mediante la metáfora del bocadillo vamos a explicar sencillamente cómo hacer correcciones. Para esta metáfora se utilizará un ejemplo de un contexto deportivo, en el que un entrenador ha de corregir una acción de su joven deportista.

En primer lugar (primera rebanada) se ha de empezar por destacar algo que hizo bien tu deportista (actitud, conducta), la segunda fase (el jamón) es la instrucción técnica, lo que quieres que mejore y la tercera fase sería un ánimo para conseguir que tu jugador persista en el esfuerzo.

- *Ejemplo:* Pedro, muy buen disparo, ahora estaría bien que le dieras una buena dirección así que primero visualiza donde quieres lanzar la pelota en la portería, y después chuta. Por cierto, sigue esforzándote así, pronto lo conseguirás.

### **Las apuestas: Un claro ejemplo del uso conductismo**

Durante los últimos años estamos viviendo un crecimiento exponencial de las casas de apuestas y el juego online, muchas de ellas enmascaradas con el mundo del deporte. Sin embargo, pese a conocer los graves efectos adictivos que pueden suponer en las personas que lo consumen y el escaso beneficio (económico) que supone para sus jugadores, ¿a qué se debe su éxito?, ¿cómo consiguen atraer a tanta gente? La respuesta es fácil, a través de las técnicas conductistas que se han ido explicando a lo largo del capítulo y a partir de la frase mítica de Skinner con la que se abre este capítulo *“La principal diferencia entre ratas y personas es que las ratas aprenden de la experiencia”*.

Durante los años 50, Skinner estaba centrado en llevar a cabo experimentos para entender el comportamiento de los animales, quería averiguar cómo conseguir que un animal repitiese muchas veces y durante un tiempo prolongado un comportamiento concreto, para ello diseñó la “caja de Skinner” (imagen 2), una caja con una palanca que al pulsarla ofrecía a un animal una recompensa en forma de comida y una señal que indicaba al animal cuando accionar la palanca. Este experimento marcó la historia de la psicología y es la base de la teoría conductista que hoy día gran parte de los profesionales de la psicología utilizamos.

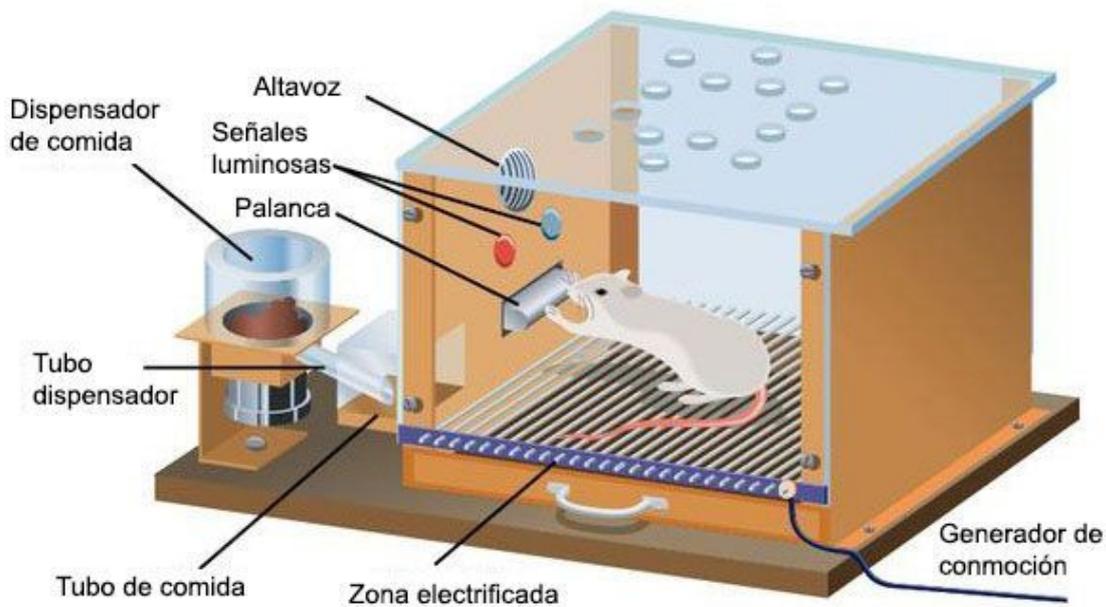


Imagen 2: Caja de Skinner

Skinner buscaba que el animal pulsara la palanca muchas veces y durante un tiempo prolongado. Para incentivarlo le recompensó con comida cada vez que accionaba la palanca, pero el animal la pulsaba hasta llenarse la tripa y después paraba. En cambio cuando recompensó a los animales de forma variable, unas veces sí y otras no, sucedió algo sorprendente: no paraban de pulsar la palanca. Incluso cuando ya no les ofrecía comida, los animales continuaban haciéndolo. Skinner demostró así que los animales se vuelven “adictos” a un sistema que les recompensa de forma variable (refuerzo de razón variable: se requiere un número variable de respuestas para obtener un refuerzo). Por lo tanto, así explicó que al recompensarles aleatoriamente por una acción lograba que repitieran ese comportamiento compulsivamente.

En nuestro día a día podemos encontrar y observar con detenimiento las “cajas de Skinner” que hay en bares y casinos: las máquinas tragaperras. Su funcionamiento es idéntico, luces llamativas y de colores que emiten la señal de cuando actuar, un botón (palanca) para intentar conseguir la recompensa y un premio emitido de forma variable (monedas). A pesar de que todo el mundo sabe que estas máquinas están diseñadas para que el jugador pierda dinero (volvemos a la frase inicial de Skinner), muchas personas siguen utilizándolas desde hace años sin tener en cuenta el aprendizaje de su propia experiencia y la de los demás. De hecho, muchas de estas personas tienen serios problemas de adicción a ellas de los que cuesta mucho salir y son las propias técnicas de modificación de conducta las que se utilizan para intervenir con la adicción de estas personas.

Este sistema de recompensa variable se encuentra en 2018 en su época dorada, cada usuario tiene en su móvil una aplicación con la que jugar y apostar en tiempo real por cualquier evento: Goles, partidos, carreras, lotería... También ocurre con las redes sociales y sus notificaciones (Facebook, Twitter, Instagram...). Miles de empresas utilizan hoy días los principios básicos del conductismo para ganar dinero y “enganchar a su palanca” a potenciales usuarios (Sáez, 2018). La clave es la inmediatez. Recuerda que para que exista un efecto positivo en el reforzamiento el sistema de recompensa variable es muy importante que tras la señal y la acción de la persona, ha de venir inmediatamente la recompensa. El mundo digital ha permitido a las casas de juego online que el tiempo se reduzca al mínimo. Es importante conocer todo este mecanismo y cómo cada conducta ejerce una función sobre otra(s) para poder salir de este ciclo o “caja de Skinner”, así tenemos que tener gran conciencia e información ya que el enemigo en estos casos somos nosotros mismos.

### **Conductas regidas por reglas y conductas regida por contingencias**

La conducta gobernada por reglas y la conducta moldeada por contingencias se distinguen en su modo más elemental por la particularidad de exposición directa a las contingencias versus el control de la conducta ejercida por especificaciones en el lenguaje. Una contingencia como ya se ha descrito anteriormente, es una relación de tres situaciones: un estímulo discriminativo, la conducta y su consecuencia. Así las conductas son moldeadas por contingencias cuando se aprende a discriminar eventos y a responder o no en ciertas circunstancias dependiendo de sus consecuencias. Las reglas en cambio, son estímulos verbales que especifican y describen las contingencias (Labrador, 1998) o bien descripciones verbales de contingencias conductuales (Malott, 1989) esto quiere decir, que las conductas que son gobernadas por reglas, han sido mediadas y moduladas a través de las descripciones verbales que especifican las contingencias, así un sujeto puede emitir o no conductas sin tener contacto directo con las consecuencias descritas en la contingencia enunciada. Así una conducta por reglas será mirar la calle a ambos lados antes de cruzar para prevenir una consecuencia fatal mientras una conducta moldeada por las contingencias será aquella que la propia información de la conducta que realice será la que determine mi conducta (Sánchez, J. J. R., & Trillo Padilla, F., 2017).

La antropología cultural expuesta por Malott (1988) se centra en las prácticas culturales que se disponen como seguimiento de reglas que son reforzadas socialmente. Una regla en este contexto es una descripción verbal de una contingencia conductual. Las reglas indican verbalmente las ocasiones en que es probable (A) en

que una conducta determinada (B) tendrá unas consecuencias concretas (C).

Las conductas mantenidas por reglas tienen un papel central en el desarrollo y mantenimiento de los patrones culturales. Una práctica cultural es más probable que se mantenga si ayuda a la supervivencia de un grupo produciendo bienes materiales esenciales o de otros medios para obtener esos bienes (Sánchez, J. J. 2017).

En cuanto a las reglas, se han identificado tres clases de reglas (Hayes, Barnes-Holmes, Roche, 2001):

1. **Pliance.** En este tipo de reglas las consecuencias se consiguen por el hecho de cumplirla y **las consecuencias las aplica la persona que generó la regla.** Por ejemplo, un padre dice “Si no comes, te castigo”. Si el niño no sigue la regla y no come y quien enuncia la regla (el padre) lo detecta, tendrá las consecuencias predichas: un castigo, que el niño evitará si la sigue y come. Las consecuencias de la regla no dependen de si el niño tenía hambre o de si la comida le gustaba.
2. **Tracking.** Son reglas que se asocian directamente a **las consecuencias que se obtienen de la conducta.** Por ejemplo, “Si comes la comida, se te quitará el hambre y te sentirás mejor”. En este caso las consecuencias dependen de las características de la comida y es independiente de quien ha enunciado la regla.
3. **Augmenting.** Es una regla verbal que cambia las propiedades reforzantes de un estímulo que funciona como consecuencia, es decir, **incrementa o disminuye la probabilidad de que ese estímulo como consecuencia influya en la conducta.** Por ejemplo, pasando al lado de una máquina de refrescos alguien dice: “¡Qué bien nos vendría una limonada fría!” Cuando oímos o leemos esta frase, sentimos hasta cierto punto el sabor y el frescor de la limonada, lo que hace que aumente la probabilidad de consumirla. El resultado de haberla pronunciado es que la propiedad reforzante de la limonada es mayor en ese momento. Existen dos tipos de augmenting. Uno es el motivacional, con las características del ejemplo que se ha mencionado. Otro se da cuando es la primera vez que estamos ante un estímulo y alguien lo valora. Por ejemplo, “Prueba este plato, está muy bueno” aumenta la probabilidad de probar el plato, si no lo hemos probado antes.

La importancia del augmenting reside en que nos permite seguir reglas a largo plazo. Por ejemplo, es difícil dejar el tabaco por sus propiedades adictivas y porque las consecuencias de consumirlo solamente se ven a muy largo plazo. Las reglas que se ponen en las cajetillas como “Fumar es perjudicial para la salud” pueden servirnos para dejar el tabaco, dependiendo de la importancia que tenga para nosotros la salud. En efecto, la fuerza motivacional de este augmenting no es igual para quien ha sufrido un ataque de infarto, que para quien goza de una salud excelente.

Las reglas son mantenidas por contingencias conductuales que se pueden agrupar en dos tipos: (a) Las de acción directa que implican resultados inmediatos como refuerzos o castigos y las de (b) las de acción no directa que implican resultados demorados, menos probables o pequeños pero que pueden tener efectos acumulativos sobre la conducta gobernada por reglas

Hay reglas que son inefectivas para controlar la conducta (Malott, 1988) debido a que es difícil de seguir por las consecuencias que implica o bien que esa regla no describe bien la inefectividad de la contingencia, o sea que no informa bien de que eso no dará resultado.

Las reglas que están implicadas en las prácticas culturales no solo funcionan como estímulos discriminativos antecedentes para crear ocasiones en que una conducta será reforzada, sino que también pueden generar o funcionar como operaciones de establecimiento que llevan a estados disposicionales que tienen valor de refuerzo y facilitan la conducta reforzada por la regla. Estas reglas que actúan como operaciones de establecimiento son motivantes por haber sido asociadas previamente a condiciones que refuerzan el seguimiento de la regla y castigan su no seguimiento o complacencia.

En el planteamiento de Malot (1988) hacer cambios culturales en las reglas que se relacionan con prácticas culturales implica hacer a las personas conscientes, es decir que discriminen y noten las diferencias, de las contingencias materialistas en el sentido que pueden tectar (describir) los efectos de esas contingencias.

## **Conclusiones**

Como hemos visto, los principios conductuales no son una mera explicación, sino, una vía para cambiar las conductas de nuestra vida cotidiana. Cada uno de ellos establece

bajo qué condiciones es más o menos probable que una conducta determinada se produzca o deje de producirse. Cada principio o técnica es una herramienta muy útil que nos puede ayudar a cambiar nuestra vida.

El condicionamiento operante se basa en una premisa muy simple: toda conducta se ve afectada por sus consecuencias. Es una descripción de cómo funciona el aprendizaje de los organismos, una descripción de cómo todo aprendizaje tiene lugar.

El conductismo (más precisamente, el análisis de la conducta), no es el modelo más popular dentro de la psicología. La persona promedio probablemente desconozca el nombre de Skinner (su investigador más conocido), e incluso una buena parte de los psicólogos tiene dificultades para distinguir entre condicionamiento clásico y condicionamiento operante, así como la correcta aplicación del refuerzo negativo y castigo y sus contingencias.

A pesar de haber quedado relegado a un plano menos importante en lo que a uso y fama se refiere, entre otras cosas por el avance de pseudoterapias como Gestalt, Coaching, Constelaciones familiares... los principios planteados por Skinner siguen absolutamente vigentes, utilizándose como hemos visto, en toda una gama de situaciones y contextos (Educativos, sociales, familiares, deportivos...). Esto se debe a que los principios del condicionamiento operante son aplicables a todo organismo vivo, incluyendo por supuesto a los seres humanos.

### **Preguntas para la reflexión teórico-práctica**

Tras la lectura del capítulo y de la obra en general, se plantean a continuación dos cuestiones para la reflexión del lector las cuales podrá contestar (o no) a partir de la lectura de la bibliografía que se recomienda al final del capítulo y de su propia experiencia.

- I. ¿La cognición-lenguaje se explica suficientemente desde el condicionamiento operante o hacen falta otros elementos?
- II. ¿Explica la Teoría de los Marcos Relacionales aquellos fenómenos que parecían muy inaccesibles y difíciles de explicar desde el análisis de la conducta?

## Glosario de 10 términos técnicos explicados con brevedad

- **Conductismo:** Corriente psicológica que estudia y analiza la conducta externa de las personas a través de una metodología científica objetiva. Dicha conducta se encuentra bajo el control externo y puede inducirse, eliminarse, o establecerse modificando las influencias ambientales. En alguna manera, el conductismo representa un afán de ruptura total en la Psicología (hasta ese entonces) tradicional, cuyos pilares eran el estudio de la conciencia con un método introspectivo. Skinner solía definir el conductismo como “la filosofía de la conducta”.
- **Condicionamiento Clásico:** La ley del reflejo condicionado, formulada por Pavlov (1968), intenta explicar cómo un estímulo originariamente neutro, al asociarse con un estímulo no significativo, adquiere la capacidad de provocar una respuesta similar a la provocada por el estímulo significativo. Hoy en día, son clásicos los experimentos con los perros y la salivación, provocada ésta con un diapasón y con la luz.

Pavlov se refiere a estímulos incondicionados aquellos que por sí mismos, de forma innata, refleja y no aprendida, producen una respuesta, a la que llamará respuesta incondicionada, susceptible de ser observada y medida. P.e.: Al presentar la carne el perro saliva (EI -> RI)

Para provocar aprendizaje, incorpora un estímulo neutro (el cual no tiene capacidad para producir respuesta), que asociado al estímulo incondicionado acaba provocando una respuesta de la misma naturaleza que éste. (EI+EN). En el experimento el sonido de una campana junto a la carne.

Para que se produzca el aprendizaje se deben dar las condiciones de: repetición (en la asociación EI+EN), generalización (la tendencia de un nuevo estímulo similar al condicionado original a producir una respuesta similar), discriminación (la respuesta ante un estímulo, pero no ante otros), extinción (debilitamiento de la respuesta condicionada en ausencia del estímulo incondicionado).

- **Condicionamiento Operante:** Mientras que con el condicionamiento clásico analizamos las respuestas involuntarias y automáticas. Thorndike, a través de lo que se denominó condicionamiento instrumental analiza las consecuencias de las conductas voluntarias en el aprendizaje. De modo que la conducta

dependerá de las consecuencias positivas obtenidas tras la misma (Ley del Efecto), y de la incidencia de las capacidades y condiciones necesarias para el aprendizaje (Ley de Disposición). Para el autor existirán 3 tipos de consecuencias: refuerzo (cuando se produce un refuerzo positivo tras la respuesta deseada), castigo (cuando se aplica un refuerzo aversivo tras la emisión de una conducta, o respuesta específica), escape o evitación (se realiza una conducta para evitar el castigo).

La ley del efecto, es modificada por Skinner, el cual indica que la frecuencia de aparición de una conducta operante queda modificada por sus consecuencias. Los elementos que se incorporan a la cadena de aprendizaje, a diferencia de los que ya existían en el condicionamiento clásico, son los refuerzos y los castigos, por lo que la conducta operante aprendida va a depender de las consecuencias que se deriven de ella:

Estímulo Elicitante (EE) Conducta Respondiente (CR) Estímulo Condicionado (EC) Refuerzo o castigo Respuesta condicionada u operante (RC). Al igual que en el condicionamiento clásico, para que se adquieran conductas, es necesario que se den las condiciones de generalización, discriminación y extinción.

- **Refuerzo Positivo:** Son estímulos que potencian o aumentan la probabilidad de que una conducta aparezca frecuentemente. Consiste en aplicar un estímulo positivo concreto como consecuencia a la conducta que se pretende reforzar, lo que provocará una mayor probabilidad de que esta conducta se vuelva a producir.
- **Refuerzo Negativo:** Son estímulos adversos, los que el individuo trata de evitar, y potencian o determinan la evitación o el alejamiento del estímulo producido. Por lo tanto, es la desaparición o la no aparición de la estimulación aversiva, la palabra “negativo” hace referencia a que la recompensa no consiste en la obtención de un estímulo sino en su ausencia.
- **Castigo Positivo:** Se aplica un estímulo aversivo para el sujeto ante la realización de una conducta determinada, haciendo del estímulo una consecuencia de su realización, con el fin de que el individuo disminuya la frecuencia o deje de realizar dicha conducta.

El mecanismo básico del castigo positivo es presentar un estímulo desagradable cada vez que la persona haga la conducta no deseada. Es

necesario que a la conducta siempre le siga la consecuencia de manera inmediata. La modificación de la conducta castigada se produce como manera por parte del sujeto de evitar o escapar a la estimulación aversiva (la consecuencia de su conducta).

- **Castigo Negativo:** Se basa en la retirada de un estímulo que es deseado y reforzante por parte del sujeto ante la realización de una conducta concreta, de manera que el sujeto disminuya su frecuencia en prevención de dicha pérdida. Se retira algo que la persona desea cada vez que hace la conducta indeseada. Es necesario y sumamente importante tener en cuenta que el estímulo a retirar sea significativo para la persona, algo que realmente le guste o desee, pues de lo contrario no tendría efecto.
- **Conducta regida por reglas:** El pensamiento y el lenguaje permiten a los seres humanos comportarse de acuerdo a lo que piensan, y también de seguir las reglas que la sociedad u otra persona establecen por medio del lenguaje. De esta forma a partir de una regla “No toques el rosal por que te pincharás” aprender y evitar a partir de no experimentar una consecuencia. por experiencia.
- **Conducta regida por contingencias:** indica cómo un organismo se comporta de cierto modo con una probabilidad dada debido a que la conducta ha sido seguida por un tipo dado de consecuencia en el pasado. La conducta está bajo el control de estímulos discriminativos anteriores, que especifican la contingencia en la cual se presentará dicha conducta, así pues se espera que en el futuro se presente una contingencia similar.
- **Conducta verbal:** Libro escrito por B. F. Skinner en 1957 en el que analiza la conducta humana, cubriendo lo que tradicionalmente se ha llamado lenguaje, lingüística o habla. Es definida en la obra como una conducta que es reforzada por la mediación de otras personas. Cuando una persona sedienta pide agua y esa conducta queda reforzada por el hecho de que alguien le de agua estaríamos hablando de una conducta verbal. Sin embargo cuando una persona sedienta abre el grifo y bebe agua seria una conducta operacional.

## Bibliografía básica para profundizar

- Domjam, M. (2010). *Principios básicos de aprendizaje y conducta*. Madrid: Thomson.
- Barnes-Holmes, D., Hayes, S. C., & Roche, B. (2001). The (not so) strange death of stimulus equivalence. *European Journal of Behavior Analysis*, 2(1), 35-41.
- I Baqué, E. F. (2003). ¿ Qué es conducta?. *International Journal of Clinical and Health Psychology*, 3(3), 595-613.
- Labrador, F. J. (2008). *Técnicas de modificación de conducta*. Madrid: Pirámide.
- Malott, R.W. (1988). Rule-governed behavior and behavioral anthropology. *The behavior analyst*. 11, 181-203.
- Pérez Álvarez, M. (2004). *Contingencia y drama. La psicología según el conductismo*. Madrid: Minerva.
- Ribes, E. (2012). Skinner y la psicología: lo que hizo, lo que no hizo y lo que nos corresponde hacer. *Apuntes de psicología*, 30(1 -3), 77-91,
- Sáez, Hugo (2018). *Un sistema para engancharnos a todos*. En [https://medium.com/@hugo\\_saez](https://medium.com/@hugo_saez)
- Sánchez, J. J. R., & Trillo Padilla, F.(2017) . Terapia de aceptación y compromiso de grupo: experiencia en un servicio público de salud mental. *Revista de Investigación en Psicología*, 20(1), 7-28.
- Sánchez, J.J (Coord.) (2017) *Terapia de aceptación y compromiso de grupo: Basada en la teoría del marco relacional y Socioconductismo*. España: Lulú Ediciones
- Trillo Padilla, F.J. (2017). Uso y aplicabilidad de la metáfora en psicoterapia. En J.J. Ruiz (Ed.) *Terapia de Aceptación y Compromiso de Grupo* (pp.285-300). España: Lulú Ediciones.
- Trillo Padilla, F. (25 de febrero de 2007). Confianza ciega en nuestros jóvenes deportistas. [Mensaje en un blog]. Recuperado de <http://www.eldeportedejaen.com/2017/02/confianza-ciega-en-nuestros-jovenes-deportistas/>
- Skinner, B. F. (1957/1981). *Conducta verbal*. México: Trillas
- Skinner, B. F., & Ardila, R. (1977). *Sobre el conductismo*. Fontanella.
- Whaley, D. L., & Malott, R. W. (1983). *Psicología del comportamiento*. Fontanella.