

PRINCIPIOS DE MODIFICACION DE LA CONDUCTA

LOS PRINCIPIOS DE MODIFICACIÓN DE LA CONDUCTA --
VAN A VARIAR DEPENDIENDO DE LA CONDUCTA DE CADA PERSONA, --
ASÍ MISMO LA APLICACIÓN DE CADA UNO DE ELLOS PARA DIFERENTES
CASOS.

LOS PRINCIPIOS DE MODIFICACIÓN DE LA CONDUCTA,
SON PROCEDIMIENTOS TÉCNICAS QUE CONSISTEN EN OBTENER UNA --
CONDUCTA DESEADA DE CADA INDIVIDUO; A CONTINUACIÓN MENCIONA
RE LOS CUATRO PRINCIPIOS FUNDAMENTALES CON EJEMPLOS APLICA--
BLES:

REFORZADOR POSITIVO. -- ESTE PRINCIPIO CONSISTE EN ADMINIS--
TRAR UNA CONSECUENCIA (O SEA UN REFORZADOR) TAN PRONTO SEA
EMITIDA UNA CONDUCTA DESEADA, ESTO ES, POR EJEMPLO: SI UN --
MÉDICO ORDENA AMABLEMENTE A LA ENFERMERA QUE REALICE X PRO--
CEDIMIENTO, Y AL TERMINAR EL MÉDICO DA LAS GRACIAS, ÉSTO --
CONSTITUYE A UN REFORZAMIENTO SOCIAL POSITIVO. ÉSTE REFOR--
ZAMIENTO ES MUY VÁLIDO PUES AUMENTA LAS POSIBILIDADES DE --
PRESENTACIÓN DE LA CONDUCTA DESEADA.

MUCHAS VECES LA CONDUCTA QUE NOSOTROS DESEAMOS OBTENER NO --
ES POSIBLE REFORZARLA, YA QUE EL PACIENTE NO SE PRESTA A --
ELLO, EN ESTE CASO TRATAREMOS DE OBTENER LA CONDUCTA POR ME

DIO DEL PRINCIPIO DE "MOLDEAMIENTO POR APROXIMACIÓN SUCESIVAS", PARA ELLO NECESITAMOS SABER QUE CONDUCTA FINAL QUEREMOS OBTENER DEL INDIVIDUO, ASÍ POR EJEMPLO: SUPONGAMOS QUE NUESTRO OBJETIVO ES CONSEGUIR QUE UN NIÑO HIPERACTIVO SE MANTENGA QUIETO DURANTE LA HORA DE LA COMIDA; PUESTO QUE EL NIÑO NO POSEE LA RESPUESTA QUE DESEAMOS, HAY QUE MOLDEARLA. LO PRIMERO QUE SE HARÁ ES REFORZAR LA CONDUCTA CUANDO SE LOGRE QUE EL NIÑO SE SIENTE A LA MESA, YA SEA FISICA (HACIENDO DE COMER LO QUE A ÉL LE GUSTE) O SOCIALMENTE (DÁNDOLE UN BESO). DESPUÉS SE REFORZARÁ CUANDO SE DETENGA A TOMAR ALGÚN BOCADILLO (PUESTO QUE NO PUEDE BRINCAR AL TIEMPO DE COGER EL BOCADILLO); Y FINALMENTE, COMO EL NIÑO YA SABE QUE SE LE VA A REFORZAR, NO HACERLO HASTA OBTENER EL OBJETIVO FIJADO.

CUANDO EL INDIVIDUO NO RESPONDE A NINGUNO DE ESTOS PRINCIPIOS, DEBIDO A MULTITUD DE RAZONES, ES NECESARIO UTILIZAR OTRA FORMA DE REFORZAMIENTO LLAMADO REFORZAMIENTO NEGATIVO: ESTE PRINCIPIO SE BASA EN EL AUMENTO DE PROBABILIDADES DE QUE UNA CONDUCTA DESEADA SE PRESENTE OMITIENDO O QUITANDO UN ESTÍMULO U OBJETO; ESTO ES POR EJEMPLO: UNA ENFERMERA TIENE QUE PASAR DIARIAMENTE POR EL SERVICIO DE PEDIATRÍA, Y UN NIÑO PERSISTE EN MOLESTARLA YA SEA PEGÁNDOLE O GIRTÁNDOLE; COMO LA ENFERMERA TEME SER GROSERA O NO COMPRENDIDA POR EL NIÑO, VA Y DA LA VUELTA POR EL PASILLO QUE DA AL JARDÍN PARA IR A SU SERVICIO; EN ESTE CASO PODRÍA DECIRSE QUE LA ENFERMERA CARECE DE LA CONDUCTA CONSISTENTE PARA PASAR POR AQUEL LUGAR. SI LA ENFERMERA TOMA CRITERIO Y SE ENFRENTA AL PROBLE-

MA (EL NIÑO) DICIÉNDOLE Y HACIÉNDOLE COMPRENDER QUE LO QUE --
HACE NO ESTA NADA BIEN, EN ESTE CASO LA LLAMADA DE ATENCIÓN --
SERÍA EL REFORZADOR NEGATIVO.

ES NECESARIO HACER NOTAR, QUE TANTO EL REFORZADOR NEGATIVO CO--
MO EL POSITIVO QUIEREN LOGRAR EL MISMO OBJETIVO; AUMENTAR LAS
PROBABILIDADES DE QUE LA CONDUCTA DESEADA SE PRESENTE. LO --
QUE LOS DISTINGUE ES QUE EN EL POSITIVO, LA CONSECUENCIA ES --
UN HECHO U OBJETO QUE SE PRESENTA DESPUES DE LA CONDUCTA DE--
SEADA COMO PREMIACIÓN, EN CAMBIO, EN EL NEGATIVO LA CONSEQUEN--
CIA DE LA ADQUISICIÓN, ES LA DESAPARICIÓN DE UN OBJETO O HE--
CHO QUE SE PRESENTA ANTES DE LA CONDUCTA TERMINAL. PARA PO--
DER SABER SI EL REFORZADOR NEGATIVO DARÁ RESULTADO ES NECESA--
RIO PONERLO A PRÁCTICA EN CADA CASO.

EL ÚLTIMO PRINCIPIO CONSISTE EN IMITACION, QUE ES UN PROCE--
DIMIENTO QUE SE APLICA A PERSONAS CON UN REPERTORIO CONDUCTUAL
MINIMO PREVIO, LO GUAL HACE QUE NO SIEMPRE SEA POSIBLE RECU--
RRIR A EL.

EN LA IMITACIÓN EXISTEN TRES ASPECTOS IMPORTANTES:

- 1) LA SEMEJANZA ENTRE LA CONDUCTA DEL IMITADOR (SE LE LLAMA --
IMITADOR A LA PERSONA QUE NO ES NECESARIO ENSEÑARLE A IMI--
TAR MEDIANTE REFORZAMIENTO Y OTROS PROCEDIMIENTOS COMPLE--
MENTARIOS) Y EL MODELO (PERSONA QUE REALIZA EL ACTO).
- 2) LA RELACIÓN TEMPORAL ENTRE ESTAS CONDUCTAS.
- 3) LA EXPLICACIÓN BREVE Y COMPENSIBLE PARA QUE EL INDIVIDUO
IMITE LA CONDUCTA.

UNO DE LOS PROBLEMAS DEL IMITADOR, ES QUE TIENE QUE REALIZAR LA CONDUCTA DEL MODELO, EJEMPLO: LA ENFERMERA TIENE QUE ENSEÑAR A PUJAR A UNA PARTURIENTA; EN ESTE CASO LA MODELO SERÍA LA ENFERMERA Y EL IMITADOR LA PACIENTE. ES IMPORTANTE ACLARAR QUE LAS CONDUCTAS NO ES NECESARIO QUE SEAN IDÉNTICAS, ES SUFICIENTE CON QUE SE PAREZCAN. PARA QUE LA CONDUCTA SE CONSIDERE IMITATIVA, DEBE EXISTIR UNA RELACIÓN TEMPORAL ESTRECHA ENTRE LA CONDUCTA DEL MODELO (O ESTÍMULO) Y LA DEL IMITADOR, Y LA RESPUESTA QUE ÉSTE EJERZA, QUE DEBE PRESENTAR SE INMEDIATAMENTE O EN UN INTERVALO MUY BREVE PUES SI NO SUCEDE ASÍ, NO SE PUEDE CONSIDERAR IMITACIÓN; ADEMÁS UNA RESPUESTA O CONDUCTA ES IMITATIVA CUANDO NO ES FORZOSO DAR EXPLICACIONES EXPLÍCITAS PARA QUE SEA EMITIDA. UNA DE LAS GRANDES VENTAJAS DE LA IMITACIÓN, ES QUE EL IMITADOR DEBE PRESENTAR SU RESPUESTA ANTE LA SIMPLE PRESENCIA DEL MODELO. LA IMITACIÓN ES MUY EXTENSA SE PUEDE ENSEÑAR A PERSONAS DESDE CAMINAR HASTA HABLAR.