

Tema 3

El Enfoque Conductual (Conductismo)

1. Introducción. Orígenes y Características

2. El Aprendizaje

2.1. El Condicionamiento Clásico o Respondiente

2.2. El Condicionamiento Operante

2.3. El Aprendizaje Observacional o Vicario

3. Las Aportaciones del Conductismo al Ámbito Educativo

1. Introducción. Orígenes y Características

El fundador del conductismo es John Watson (1878–1958). Éste criticaba duramente lo que hasta entonces estudiaba e investigaba la psicología:

- tanto al funcionalismo, que trataba de explicar como funciona la mente humana en su proceso de adaptación al medio,
- como al Estructuralismo, que trataba de averiguar las estructuras que forman la mente.

Se da como fecha de fundación del Conductismo la de la publicación de un artículo de Watson titulado *La Psicología desde el Punto de Vista de un Conductista*. Se le considera el Manifiesto Conductista y establece sus bases.

En definitiva, lo que plantea Watson es que la psicología debe ser una ciencia objetiva como pudiera ser la física, la química, etc.

Según los principios conductistas:

- los psicólogos deben estudiar la conducta observable y como el ambiente, el entorno y el factor de mayor importancia en las conductas, las actitudes y la personalidad del individuo; se deben estudiar principalmente los mecanismos de aprendizaje de tales conductas.
- se debe de abandonar la introsucción que es ese proceso mental por el que la persona realiza una auto-observación de sus experiencias, hacia su conciencia, a favor de todos los objetivos como la observación sistemática, la experimentación en laboratorios y los tests de aptitudes y de personalidad.
- el objetivo de la psicología debe ser describir, explicar, predecir y controlar la conducta junto a otras metas más prácticas como el asesoramiento, la optimización de situaciones de aprendizaje, etc. Debe ser una ciencia como las demás.
- Consideran que debe investigar la conducta animal como forma de comprender la conducta humana.

2. El Aprendizaje

El objeto de estudio del conductismo es la conducta, y por tanto como se adquieren esas conductas o aprendizaje.

El aprendizaje es el proceso interno que conduce a cambios relativamente estables en la conducta y conocimientos atribuibles a la experiencia. Los conductistas planteaban tres tipos de aprendizaje: clásico, operante y observacional.

2.1. El Condicionamiento Clásico o Respondiente

Aprendizaje descubierto de forma casual por Iván Pavlov (1849–1936). Todos los animales están programados genéticamente con respuestas automáticas o reflejos que se producen por algún estímulo que les precede en el tiempo, que los provoca. Ej: chupar la tetita de la madre, mover los párpados, lo de la rodilla

Cuando un reflejo o respondiente se transfiere a una situación en la que no ocurre normalmente de forma natural, se dice que hay un condicionamiento clásico. Ej: un niño va al médico y le pincha, transfiere el temor a la bata blanca o al hospital y pasa a temer eso.

En el condicionamiento clásico intervienen distintos elementos que son estímulos y respuestas. Se puede hablar de tres fases en el proceso de condicionamiento:

- Primera fase: antes de que se dé el condicionamiento. El **estímulo neutro** no solicita respuesta, al menos con otro elemento (RI). Puede ser un reloj, una campana. No provoca nada, o al menos nada en relación a la **respuesta incondicionada**. La RI es la respuesta natural a un estímulo incondicionado que sola provoca de forma natural la respuesta incondicionada. Un ejemplo de RI es la salivación.
 - ◆ Estímulo Neutro (campana) → no provoca → Resp Incondicionada (salivación)
 - ◆ Estímulo Incondicionado (comida) → provoca → Resp Incond (salivación)
- Segunda fase: durante el proceso de condicionamiento. Despues de varias repeticiones (+ o - 7) el estímulo neutro se presenta inmediatamente antes o junto con el estímulo incondicionado en menos de medio segundo → se asocian, se produce el condicionamiento que es la tercera fase.
- Tercera fase: despues, cuando el condicionamiento es efectivo. El estímulo neutro produce una respuesta incondicionada pero ahora el EN se llama **estímulo condicionado** y provoca no naturalmente sino de forma condicionada la respuesta que ahora se llama condicionada. La RC tiene menor intensidad, en las fobias, la RC puede ser mayor. La RC debe ser involuntaria y refleja. Ej: las respuestas emocionales.

Fenómenos relacionados con el Condicionamiento Clásico:

1) Extinción: consiste en la desaparición de ese condicionamiento. El estímulo condicionado ya no provoca la RC. Se puede descondicionar, vuelve al estado previo. Si oigo la campana y el bocadillo no llega, ya no salivo.

2) Contrario a la extinción: **recuperación espontánea**. Vuelve a aparecer el condicionamiento despues de haberse extinguido. Había dejado de salivar y un daño lo hago otra vez, estaba latente.

3) Generalización: dar la misma RC a un estímulo parecido. Ejemplo: ascensor → miedo, espacio cerrado → miedo.

4) Discriminación: se aprende a responder solo ante el estímulo condicionado y no ante estímulos semejantes. Miedo a volar pero no en un avión grande.

5) Condicionamiento de orden superior: cuando se condiciona un nuevo estímulo condicionado no al estímulo incondicionado, sino al estímulo previo. Se enciende una luz verde antes de oír la campana y salivo. Al final, la luz verde produce salivación. La campana ya estaba condicionada. Asocias un nuevo EN

al EC para conseguir la misma RC. Al final, desaparece el EC.

6) Contra-condicionamiento: presentación de estímulos que provoquen respuestas contrarias a la respuesta condicionada para que se condicione. Se usa para eliminar las fobias. Fobia al avión → fobia a ver un folleto de viaje. Se empieza por un elemento que genere poca ansiedad como el folleto y lo asociamos a la felicidad.

2.2. El Condicionamiento Operante

Los principales autores son: Thorndike (1874–1949) y Skinner (1904–1990).

Thorndike (coetáneo de Paulov), a principios del s.20 realizó experimentos consistentes en poner a animales en cajas problema que no eran más que jaulas con mecanismos de apertura en las que los animales debían aprender a abrir las y coger la comida que estaba fuera. A través del ensayo–error, de forma casual tocaban el mecanismo de apertura y salían de la jaula. En las siguientes situaciones abrían la jaula más rápidamente.

Estableció la Ley del Efecto, que dice que cualquier acto que produzca un efecto satisfactorio en una determinada situación tenderá a repetirse ante esa misma situación o ante situaciones similares.

Cuarenta años más tarde (1953), **Skinner** se dio cuenta de que el condicionamiento clásico sólo explicaba el aprendizaje de comportamientos o conductas ya existentes en el repertorio conductual del individuo, pero que no servía para explicar el aprendizaje de nuevas conductas. No se explica cómo se aprenden nuevas conductas, sino conductas que ya tenemos, solo que ante estímulos diferentes.

Una diferencia con el Condicionamiento Clásico es que con el Operante, las conductas que se aprenden son activas, voluntarias u operantes. Así- llamadas porque se hacen con un propósito, operan en el medio.

Si después de un condicionamiento operante reproducen acontecimientos agradables, el individuo tenderá a repetir esa conducta. Por tanto, decimos que se produce condicionamiento operante cuando los antecedentes o las consecuencias de una conducta modifican la frecuencia de aparición de dicha conducta.

Consecuentes: me porto mal, me castigan. Estudio y apruebo.

Antecedent – Behavior – Consequence

Principios y Elementos del Condicionamiento Operante:

La aplicación de las técnicas del CO a la conducta suele denominarse modificación de conducta, cuyo objetivo es (= Watson) el del control de la conducta.

1) Refuerzo: todo aquello que presentado tras la realización de una conducta incrementa la probabilidad de que se repita esa conducta. Ej: premios. Hay dos tipos de refuerzo:

- refuerzo positivo: otorgar algo agradable, bueno para el individuo. Ej: *¡Qué bien lo has hecho!*.
- refuerzo negativo: quitarle algo que le resulta desagradable. Ej: *¡Hoy no tienes que sacar la basura!*.

Los refuerzos son subjetivos totalmente. Lo que yo considero un refuerzo, puede ser un castigo para otra persona y al contrario.

2) Castigo: es lo contrario del refuerzo. Todo aquello que presentado tras la realización de una conducta reduce la probabilidad de que se repita esa conducta.

- castigo positivo, tipo 1 o por presentaciÃ³n: otorgar algo desagradable, malo para el individuo.
- castigo negativo, tipo 2 o por supresiÃ³n: quitarle algo que le resulta agradable. Ej: *Â;pues te quedas sin la nintendo!*

Clasificaciones de los EstÃ-mulos Reforzadores:

- ClasificaciÃ³n Ordinal:
 - ◆ Reforzadores primarios: aquellos que tienen que ver con la satisfacciÃ³n de necesidades o la obtenciÃ³n de placer.
 - ◆ Secundarios o condicionados: estÃ¡n asociados a la obtenciÃ³n de reforzadores primarios, no sirven para obtener placer directamente. Ej: darle dinero al niÃ±o para que se pueda comprar lo que quiera, un cheque-regalo, estrellitas, etc.
- ClasificaciÃ³n en funciÃ³n de las caracterÃ-sticas del reforzador:
 - ◆ Reforzadores Materiales: los caramelos, el juguete
 - ◆ Reforzadores Sociales: valorarlo, *muy bien, sigue asÃ-!*, aplausos, besos, una medalla, una banda de miss
 - ◆ Refuerzo de Actividad: permitir una actividad agradable. Ej: que pueda ir a jugar a casa de un amigo, un viaje, una excursiÃ³n
- ClasificaciÃ³n en funciÃ³n de quien otorga el refuerzo:
 - ◆ Autorefuerzos: otorgados por uno mismo. Ej: me compro golosinas despuÃ©s de hacer un examen.
 - ◆ Heterorefuerzos: otorgados por otros.

FenÃ³menos asociados al Condicionamiento Operante:

- 1) ExtinciÃ³n: consiste en la desapariciÃ³n de ese condicionamiento.
- 2) Contrario a la extinciÃ³n: recuperaciÃ³n espontÃ¡nea.
- 3) GeneralizaciÃ³n:
- 4) DiscriminaciÃ³n:
- 5) Condicionamiento de orden superior:
- 6) Contra-condicionamiento:
- 7) Moldeamiento: tÃ©cnica que consiste en el refuerzo no sÃ³lo de la conducta final (meta) sino tambiÃ©n de las aproximaciones a esa conducta. Premiamos las aproximaciones.

Programas de Reforzamiento:

Programas encaminados a la adquisiciÃ³n de determinadas conductas, cÃ³mo se aplican los estÃ-mulos reforzadores. TambiÃ©n servirÃ¡ para los estÃ-mulos aversivos o castigos. Hay dos tipos de programas de reforzamiento:

- Continuos: se aplica el estÃ-mulo reforzador de forma contingente a cada conducta, es decir, siempre

que se produzca la conducta.

- Parciales: no se aplica siempre, sino en función del número de veces que se realiza la conducta o bien, según el tiempo de duración de esa conducta.
 - ◆ De intervalo (tiempo)

◊ Fijos: el tiempo de duración está determinado. Ej: si el niño está callado durante 10 minutos lo reforzamos, otros 10 minutos, pues vuelvo a reforzarlo.
◊ Variables: se reforza de forma aleatoria en torno a un intervalo determinado.

- ◆ De razón (número de veces)

◊ Fijos: lo premio cada dos veces que lo haga.
◊ Variables

Una conducta se adquiere más fácilmente de forma continua, pero para mantenerla es mejor la forma parcial porque el reforzador deja de tener validez. Los mejores son los de tipo variable para que no espere el reforzamiento y además si en algún momento no se lo damos se facilitará la extinción de la conducta. Podemos empezar con el continuo y luego usar el parcial, especialmente el de tipo variable.

El Castigo

Su finalidad es reducir la posibilidad de que se repita una conducta. Clasificaciones de los estímulos aversivos:

- Ordinal:
 - ◆ Primarios: supresión de necesidades básicas y también aquellos que producen dolor, placer, desagrado tanto físico como psíquico. Ej: *¡esta tarde te quedas sin postre!, ¡castigado sin la play!*
 - ◆ Secundarios: están asociados a la pérdida de reforzadores primarios. Ej: multas, pérdida de puntos, los negativos a los alumnos, retirada de la paga. Con el dinero de la multa te quito la posibilidad de comprarte algo que querías con ese dinero.
- En función de las características del estímulo:
 - ◆ Materiales: castigo físico, retirada de objetos materiales.
 - ◆ Sociales: demostraciones de desprecio.
 - ◆ De actividad: suponen la realización de una actividad desagradable para el sujeto o bien, la imposibilidad de desarrollar una actividad agradable.
- En función de quien aplica el castigo:
 - ◆ El autocastigo: infringidos por uno mismo. Ej: me digo que mala que soy.
 - ◆ El heterocastigo: sanciones materiales, sociales o de actividad.

Principios o Condiciones Generales para la Eficacia del Castigo

- Constancia: cuanta mayor constancia en su aplicación, más fácil se extingue la conducta que queremos reducir o suprimir.
- Inmediatez: debe aplicarse lo más pronto posible después de que ocurra la conducta que queremos reducir, al hacerlo de forma diferida (alejada de la conducta) no tiene el mismo efecto. Ej: condenan un delito 5 años más tarde.
- Brevedad: por lo general, cuanto más breve, más eficacia tiene. Los castigos prolongados no son tan efectivos porque se habitan.
- Proporcionalidad del castigo en relación a la conducta realizada: hoy estoy de buenas y lo castigo poco y otro día estoy más enfadada y por una tontería le impongo un castigo muy severo.
- Ofrecimiento de conductas alternativas: indicarle cuál es la conducta que deberá haber hecho en vez de la

que hizo. El niño puede no saber como actuar. El castigo puede servir como transmisor de información.

Desventajas y Efectos no deseados del Castigo

- Puede ser interferente: todo aquello que se haga para reducir una conducta que hacemos habitualmente puede ser fuente de angustia, y esa angustia puede interferir en el objetivo de reducir la conducta.
- Puede ser contraproducente: el castigo supone una consecuencia indeseable que el individuo tratará de evitar realizando otra conducta inaceptable. Para evitar el castigo acuso a otro o miento.
- Genera agresividad: un castigo doloroso puede provocar una conducta agresiva.
- Modelo de agresividad: se puede aprender a resolver determinadas situaciones a través de la agresión. Me corren a base de palos, luego pego a los otros niños.
- Las consecuencias pueden ser prolongadas y severas, más allá de lo que queremos tratar. Ej: el castigo físico puede provocar lesiones físicas o psicológicas, el castigo social reduce la autoestima porque el niño no piensa que ha hecho un acto mal, sino que se considera una persona mala.

Antecedentes del Condicionamiento Operante

Tanto el refuerzo como el castigo son consecuencias (C). Ahora veremos los antecedentes. Recordando el esquema A–B–C, hasta ahora, sólo hemos visto la actuación de estímulos reforzadores y castigos (estímulos aversivos) como consecuencias de una conducta, es decir, aplicados a posteriori.

Pero también los antecedentes de una conducta pueden indicar cuales van a ser sus consecuencias agradables o desagradables para el individuo y por tanto, dar lugar a aprendizaje, en el sentido de que puede preverse lo que se espera de nosotros. Anticiparle cuales van a ser las consecuencias de su conducta, advertencias o amenazas, incentivos. Ej: si eres el que más vende te damos un viaje a Tailandia, si llegas después de las doce te castigo, cajetillas de tabaco fumar mata.

Normalmente son señales o indicadores que se producen o presentan antes de que se realice la conducta, cuando lo que se pretende es incrementar la conducta se denominan incentivos, y cuando lo que se pretende es reducir la conducta se denominan amenazas.

2.3. El Aprendizaje Observacional, Vicario, por Imitación, Aprendizaje Social o Modelado.

Su autor es Albert Bandura (1925–). Su teoría se denomina la Teoría del Aprendizaje Social Cognitivo. La planteó en los años 70 y posteriormente la reformuló en los 80. Este tipo de aprendizaje no se circunscribe totalmente al conductismo, sino que está entre el Cognitivismo y el Conductismo.

En este aprendizaje, el cambio que se produce en la conducta es debido a la imitación por observación de la conducta de otros (personas o animales).

Como señala Ignacio Pozo, la mayor parte de las conductas sociales las adquirimos viendo como otros las realizan. Aprendemos por imitación. Se trata de la utilización de uno de los más ingeniosos recursos con que la naturaleza ha dotado a los animales y en especial al ser humano para aprender nuevas conductas y perfeccionar, facilitar, promover o inhibir las ya adquiridas.

Para Bandura, el Modelado o Aprendizaje por Observación tiene sobre todo una función informativa tanto de las conductas que pueden realizarse como de las consecuencias de esas conductas. Es decir, vemos como se realiza una conducta y si se consiguen refuerzos o castigos por ella.

A diferencia de los anteriores tipos de condicionamiento, se trata aquí de un proceso con un alto grado de

conciencia sobre el mismo, asÍ- mientras en los anteriores (ClÁ;sico u Operante) se condicionaban conductas involuntarias, el tipo de condicionamiento podÁ;a no ser consciente para el individuo. En este caso son conductas voluntarias, el propio sujeto es el que toma la iniciativa y por tanto es consciente, es el que decide hacerla.

Â;CÃ³mo se adquieren este tipo de aprendizajes?

Intervienen distintos procesos, normalmente en este orden:

- **La AtenciÃ³n:** el observador debe atender a la conducta y reconocer o fijarse en sus caracterÃ-sticas o rasgos relevantes para esa conducta. Ej: cuando levanto la mano, lo importante es que levante la mano hasta el punto en que el profesor me vea, pero no es relevante como se ponga la mano, sin embargo, en el cuartel la postura de la mano sÃ- es relevante.
- **La RetenciÃ³n:** se almacenan los rasgos relevantes de esa conducta en la memoria. Se forman representaciones internas de carÃ;cter simbÃ³lico de esas conductas.
- **La EjecuciÃ³n de la Conducta:** se acepta y se reproduce la conducta, lo que implica:
 - procesos motivacionales: el individuo debe querer hacerlo
 - competencia motora o verbal: el individuo debe tener las condiciones para poder hacerlo.

Puedo ver a Alonso correr, pero no por eso yo sÃ© hacerlo.

- **Las Consecuencias:** una vez ejecutadas se condiciona mediante Condicionamiento Operante. Si las consecuencias son agradables repetimos, si son desagradables se reduce o extingue esa conducta. Ej: a mi madre le gusta el queso, veo que le gusta y yo tambiÃ©n como, pero como para mÃ- es desgradable no lo repito.

Aspectos que influyen en el Aprendizaje Observacional

- Respeto al tipo de conducta (tarea): se aprenden mejor las conductas simples y fÃ;jiles en funciÃ³n de las caracterÃ-sticas del aprendiz. Las conductas deben ser asequibles al niÃ±o.
- Respeto a las caracterÃ-sticas del modelo imitado: se imita mÃ;s a las personas
 - ◆ de alta posiciÃ³n socioeconÃ³mica
 - ◆ a los que tienen poder sobre recursos: padres, maestro
 - ◆ aquellos con los que nos identificamos por razones de sexo, etc

Estos factores son muy tenidos en cuenta en la publicidad, nos identificamos con el anuncio y lo imitamos.

- Respeto a los estados emocionales del observador: los estados emocionales moderados facilitan la imitaciÃ³n mientras que los estados emocionales elevados, alterados o muy deprimidos dificultan el aprendizaje por imitaciÃ³n. Si el niÃ±o estÃ; muy nervioso o deprimido no aprenderÃ;.

Frases

Hemos visto todos los tipos de aprendizaje segÃºn el conductismo, podrÃ;amos preguntarnos Â;quÃ© tienen en comÃ³n? La capacidad que tienen los animales y el ser humano para relacionar distintos estÃ;mulos, lo que se denomina capacidad de asociar. Y podemos asociar tales estÃ;mulos bien porque son similares o diferentes o porque se presentan conjuntamente.

3. Las Aportaciones del Conductismo al Ãmbito Educativo