

TEORÍAS Y MÉTODOS CONDUCTISMO Y ENFOQUE COGNITIVO

Laura Patiño

EJE 3

Pongamos en práctica



Introducción	3
Análisis conductual aplicado	4
Moldeamiento	7
Reforzamiento diferencial de otras conductas (RDO)	9
Economía de fichas	11
Elementos básicos de un programa de economía de fichas	12
Instalación de un programa de economía de fichas	13
Fase de desvanecimiento o finalización de la economía de fichas	17
Estrategias cognitivo- conductuales	19
Autorregistros cognitivos	21
Descubrimiento guiado	23
A modo de conclusión	24
Bibliografía	25

Durante el desarrollo del eje 3, el estudiante podrá evidenciar distintas técnicas o estrategias orientadas a modificar el comportamiento humano. En principio, se hablará de las estrategias puramente conductuales en las que se analizan las variables ambientales con el objetivo de modificar la conducta.

La primera de las técnicas es el moldeamiento, la cual de forma general tiene como principio el refuerzo de las aproximaciones sucesivas. En este apartado, el estudiante conocerá los pasos necesarios para desarrollar conductas a partir de esta técnica, y logrará comprender que su aplicación requiere de un proceso riguroso y sistemático.

Posteriormente, se hablará de la técnica de reforzamiento diferencial de otras conductas, que además de eliminar las conductas indeseables, también se centra en el aumento de las deseables. En este apartado, el estudiante podrá encontrar los elementos necesarios para aplicar esta estrategia.

Después se revisará una estrategia que resulta más compleja: la economía de fichas. En esta, se requieren muchos más pasos que en las dos anteriores y se debe considerar un mayor número de variables al momento de su aplicación.

Luego, se expondrán dos técnicas cognitivo-conductuales. Recuerden que el sentido del eje es comprender los procedimientos puntuales de las estrategias, para así poder aplicarlos a una situación particular, en la que ustedes pondrán en práctica el conocimiento adquirido. También es importante que, para la lectura de este eje, tengan presente la diferencia entre el enfoque conductual y el cognitivo-conductual. Este tema fue trabajado durante el eje 1.

En el desarrollo del eje anterior, revisaron algunos de los conceptos más importantes que guardan relación con distintas formas de aprendizaje de los organismos. Además de conocer su definición teórica, lograron aplicarlos al análisis de distintas situaciones, esto con el fin de desarrollar sus habilidades para estudiar ciertos fenómenos desde una visión conductual.

Teniendo una mayor claridad en este tema, es momento de pasar al eje 3, el cual está enfocado a exponer distintas herramientas o técnicas que les permitan realizar modificaciones en el comportamiento humano. Estas estrategias son sistemáticas, es decir, los procedimientos para su aplicación están bien definidos y cuentan con la ventaja de ser métodos validados empíricamente, ¿esto qué quiere decir? que se ha comprobado científicamente la veracidad de su efectividad.

En este orden de ideas, durante la presentación de este eje se mencionarán conceptos tales como: reforzamiento, castigo, antecedente, etc., aspectos que previamente se revisaron en el eje anterior. Sugiero que, si presentan dificultades en la comprensión de éstos elementos, vuelvan a la lectura del eje 2 donde encontrarán de forma explícita su definición y algunos ejemplos aplicados.

Análisis conductual aplicado



Para comenzar a abordar las estrategias que desde el enfoque cognitivo-conductual se han propuesto para modificar el comportamiento humano, es importante que sepan de dónde surgen. Recuerden que, en términos cronológicos, el enfoque conductual surge antes del cognitivo-conductual, así que en principio se expondrán las estrategias puramente conductuales, para luego dar paso a las cognitivo-conductuales.

De esta manera, considerando que la visión puramente conductual es la que inicialmente se encargó de estudiar de forma sistemática y rigurosa algunos fenómenos del aprendizaje, es relevante que sepan que dicho abordaje se relaciona en la actualidad con una rama de la ciencia de la conducta, denominada análisis conductual aplicado. Esta área se encarga de estudiar las relaciones entre la conducta y el ambiente, y sus características más importantes son, (Noemí, 2008):

- La conducta es el objetivo principal. Recuerden que, por ser una disciplina derivada del conductismo radical, no se consideran variables como la cognición, los sentimientos o la personalidad como causas del comportamiento.
- Uno de los elementos más relevantes es el condicionamiento operante, en donde la conducta está controlada por sus consecuencias (tema que fue abordado a profundidad en el eje 2).
- El tratamiento o la intervención van orientados a modificar la conducta, observando de forma sistemática las situaciones en las que ocurre el comportamiento y adicionalmente las consecuencias del mismo. Esto es clave para lograr un mayor nivel de predicción y control.
- Es una disciplina que cuenta con terapeutas que además de modificar la conducta humana, desempeñan un rol de investigadores, ya que realizan análisis rigurosos sobre los que una persona hace y lo que determina su hacer. Es decir, someten su trabajo a un constante control, verificación y contrastación.

De esta manera, es desde el análisis conductual aplicado que se comienzan a diseñar algunas de las estrategias que conocerán en el desarrollo de este eje. Recuerden que los procedimientos cognitivo-conductuales no hacen parte de esta disciplina ya que como se ha venido mencionando a lo largo del curso, el enfoque cognitivo-conductual considera que la cognición es una de las causas del comportamiento, noción que crea un distanciamiento epistemológico con la postura puramente conductual.



Instrucción

En este punto los invitamos a que observen la galería que encuentra en los recursos de aprendizaje en donde se explica de manera resumida cada una de las técnicas que veremos a continuación.



Figura 1.
Fuente: shutterstock_559648846

Moldeamiento

El moldeamiento consiste en reforzar las aproximaciones sucesivas que conducen al desarrollo de una conducta meta. Esta técnica se utiliza de forma frecuente para desarrollar **repertorios de conducta** que no se han establecido o que el individuo aún no sabe cómo realizar. Es decir, el moldeamiento funciona de forma efectiva cuando se le quiere enseñar algo nuevo a un sujeto.

A continuación, se expondrán los pasos que deben seguir para aplicar dicha estrategia, y se revisarán ejemplos en los que ustedes podrán evidenciar cómo es posible enseñarle a un sujeto a realizar una conducta que antes no hacía.

Recuerden que el procedimiento que se menciona a continuación consta de una serie de elementos que deben ser seguidos en orden y de forma estricta; esto aumenta la probabilidad de que la técnica funcione correctamente.

El primer paso consiste en seleccionar la conducta meta y definirla de forma clara y completa. En este punto, es importante que seleccionen el comportamiento que quieren desarrollar o entrenar en el sujeto. Este debe ser delimitado de la mejor manera posible para que se pueda tener claridad sobre las aproximaciones sucesivas que van a ser reforzadas. Supongan que un niño es desordenado en casa, y ustedes quieren entrenar un nuevo comportamiento que le permita mejorar este aspecto. Para conseguir este resultado, deciden aplicar el moldeamiento y al realizar el primer paso de la técnica, definen que la conducta que quieren desarrollar es “ser ordenado”. Esto es un error, ya que “ser ordenado” no es una conducta que esté definida de forma clara y completa, ¿por qué? Porque existen muchas formas de “ser ordenado”, de modo que se tendría que especificar qué puntualmente se espera de la conducta del sujeto. Varios ejemplos pueden ser: que el niño levante sus juguetes del piso y los lleve al estudio, que recoja los platos de la mesa luego de comer y los lleve a la cocina o que aliste su maleta para el día siguiente. Como pueden evidenciar, las conductas anteriormente mencionadas están claramente delimitadas y cualquiera de ellas es susceptible de ser enseñada por medio del moldeamiento.



Repertorios de conducta

Un repertorio de conducta hace referencia a un conjunto de comportamientos. Como por ejemplo: gritar, saltar o correr.

El segundo paso consiste en evaluar el nivel de ejecución real. Es decir, se debe saber el nivel inicial en el que se encuentra el sujeto en relación con lo que se quiere enseñar. Si por ejemplo se quiere que un individuo aprenda a nadar, va a ser muy diferente si su nivel inicial es que logra sumergir la totalidad de su cuerpo debajo del agua, a diferencia de un sujeto que únicamente logra sumergir parte de sus piernas. En ambos casos, el nivel de ejecución real es diferente, de modo que para realizar el reforzamiento de las aproximaciones se debe tener en cuenta el punto de partida (sumergir la totalidad del cuerpo para un caso; sumergir parte de las piernas para el otro) desde el que se va a iniciar.

El tercer paso consiste en seleccionar los reforzadores que se utilizarán. Un **reforzador** es un estímulo consecuente que aumenta la probabilidad de ocurrencia de la conducta. Es decir, puede ser un **tangible** (algo material) o un **elogio** (¡lo estás haciendo muy bien!) que se entrega después de realizada la conducta y que permite que dicho comportamiento vuelva a presentarse en el futuro. ¿Cómo se pueden seleccionar los reforzadores con los sujetos? Generalmente, dichos elementos están asociados con situaciones, objetos, eventos, etc., que el individuo disfruta. Sin embargo, siempre es recomendable que los **reforzadores** a utilizar sean de tipo **social**, es decir, frases de aprobación o elogios que le permitan al sujeto entender qué está haciendo las cosas de una forma adecuada.

El último paso es comenzar a reforzar de forma diferencial las aproximaciones sucesivas. Lo anterior implica observar la ejecución del sujeto e ir reforzando su conducta en la medida en que se vaya acercando de forma progresiva a la realización de la conducta meta. Supongan que se quiere que un niño aprenda a escribir la frase: "mi mamá me ama". Para iniciar el **moldeamiento** (que es básicamente reforzar las aproximaciones sucesivas a la conducta meta), se debe comenzar viendo el nivel de ejecución real del niño frente a la realización de la conducta esperada. Supongan que el niño sabe hacer rayas y formas circulares (nivel de ejecución real), sin embargo, aún no integra estas formas para lograr escribir una frase. En este caso, la persona que está realizando el **moldeamiento** deberá mostrarle de forma progresiva cómo lograr escribir cada una de las palabras que componen la frase, y en la medida en que el sujeto vaya avanzando, se le irá reforzando (a esto se refiere la estrategia con reforzar las aproximaciones sucesivas). Esto se repetirá de forma gradual hasta que el sujeto logre escribir la totalidad de la frase.



Tangible

Un tangible hace referencia a un objeto, es decir, a algo físico.

Elogio

Los elogios son verbalizaciones de aprobación o admiración que los sujetos realizan para aprobar lo que los demás realizan.

Como pudieron evidenciar, en esta estrategia se utilizan los reforzadores para establecer una conducta nueva en un sujeto. La entrega de estos reforzadores debe ser contingente con la emisión del comportamiento que se quiere instaurar, esto quiere decir que la entrega del reforzador debe ser inmediatamente después de emitida la conducta, pues si se entrega mucho tiempo después, es probable que no genere el efecto esperado.

Para profundizar en esta estrategia, se recomienda revisar la lectura complementaria.



Lectura recomendada

Intervención conductual para la adquisición de lenguaje en dos niños con autismo (estudio de casos).

Hannia Cabezas Pizarro

Reforzamiento diferencial de otras conductas (RDO)

Las estrategias conductuales no sólo están orientadas a aumentar o desarrollar repertorios de conducta (como en el caso del *moldeamiento*), también es posible lograr la disminución de comportamientos no deseados, al mismo tiempo que se generan otros que sean mucho más adaptativos o funcionales.

Recuerden que, en el eje anterior, lograron comprender que existe un procedimiento operante orientado a disminuir conducta: *el castigo*. Sin embargo, al momento de eliminar conductas que son problemáticas en un sujeto, lo que usualmente se recomienda es que también se refuercen comportamientos alternativos con el fin de ampliar el repertorio con el que cuenta el individuo. El procedimiento habitual para realizar lo anteriormente expuesto se denomina: *reforzamiento diferencial de otras conductas (RDO)*.

Esta estrategia consiste en la realización de dos pasos:

- Poner bajo extinción la conducta problema o aquella que se quiere eliminar.
- Reforzar la conducta que se quiere aumentar, es decir, aquella que quieren que ocurra de forma más frecuente.

La extinción en el condicionamiento operante, consiste en eliminar el reforzador que está operando en el mantenimiento de la conducta.



Ejemplo

Si se sabe que un niño cada vez que grita, consigue que su madre se acerque a complacerlo con lo que desea (la entrega de un dulce), se podría afirmar que la conducta de la madre está sirviendo como reforzador para el comportamiento del niño (es decir, que es probable que en un futuro se siga repitiendo dicha conducta). Si se quiere someter la conducta de "gritar" a un proceso de extinción, ¿qué se tendría que hacer?

La madre debe eliminar el reforzador, es decir, no complacer al niño inmediatamente después de que grite. En este caso, se estaría cumpliendo con el primer paso del RDO. Para cumplir con el segundo, se debe reforzar aquel comportamiento que quiere que se mantenga en el tiempo. Por ejemplo, si el niño le dice a su madre: "Por favor dame un dulce", lo ideal es que ella acceda a entregárselo, pues estará reforzando este comportamiento (el de decir: "por favor dame un dulce") que es mucho más ajustado que "gritar".

Como pudieron observar en el ejemplo anterior, aplicar el RDO consiste en eliminar el reforzador que está manteniendo la conducta problema, y además entregar uno después de que el sujeto realiza la conducta alternativa. Para definir esta última, se sugiere pensar en una que sea mucho más adecuada socialmente.

Economía de fichas

Hasta el momento, han visto dos estrategias relativamente sencillas de aplicar. Para la técnica que verán a continuación, es importante tener en cuenta que al momento de su aplicación se deben considerar más elementos, en comparación con las herramientas ya revisadas.

La **economía de fichas** es un programa utilizado para modificar el comportamiento de los individuos, que tiene como resultado tanto el aumento como la disminución de conductas. Usualmente es utilizado en niños, sin embargo, esto no quiere decir que no pueda ser usado en población adulta.

El principio básico de este programa es la entrega de fichas que es **contingente** (es decir, inmediatamente después) a la emisión de conductas deseables. Lo anterior supone un aumento considerable de comportamientos que se quieren mantener en el tiempo y una disminución de aquellos que se quieren eliminar. Las fichas funcionan como el dinero, es decir, hay posibilidad de canjearlas por múltiples reforzadores (elementos que le interesen a la persona), y para conseguirlas, el sujeto debe emitir las conductas esperadas. A continuación, se mencionarán los elementos que deben considerarse al momento de implementar este programa (Labrador, 2008).



Figura 2.
Fuente: shutterstock_667258363

Elementos básicos de un programa de economía de fichas

Fichas

Es muy importante que las fichas sean llamativas, pueden ser hechas de cualquier material y es conveniente que sean manipulables, fácilmente entregables y ligeras. Es fundamental que las fichas no puedan ser copiadas o diseñadas por el sujeto que está bajo la economía de fichas, pues esto va a impedir que la técnica se desarrolle de forma efectiva. Por ejemplo: piensen que las fichas que eligen son papeles de color rosado y en su casa tienen varios de estos papeles, es decir, el sujeto puede acceder a ellos de forma indiscriminada. Esto es un error que impedirá que el individuo emita las conductas que se quieren desarrollar.

También es importante que las fichas sean entregadas únicamente por los sujetos que van a estar implicados en el programa. Supongamos que en la casa del niño que se va a intervenir, viven el papá, la mamá y el hermano mayor. Si se decide que sean los padres quienes entregan las fichas, el hermano no podría hacerlo, pues no sabría las condiciones bajo las cuales deben ser entregadas y podría facilitar la adquisición de fichas por parte del niño.

Reforzadores de apoyo

Hace referencia a los elementos que el sujeto puede obtener a partir del cambio de las fichas obtenidas. Estos deben ser variados y numerosos, pues lo ideal es que exista una oferta amplia de opciones. Pueden ser tanto tangibles (dulces, comida, ropa, etc.), como intangibles (pasar más tiempo jugando con la mascota). Los reforzadores de apoyo se definen a partir de los gustos de la persona que va a ser intervenida con la **economía de fichas**.

Conductas

Debe especificarse de forma clara, detallada y objetiva las conductas que quieren que el sujeto realice de forma más frecuente, y además aquellas que quieren eliminar. Por ejemplo, piensen en un niño que desobedece órdenes de sus padres y que es agresivo con su hermano. Una conducta ideal podría ser: "obedecer a la madre cuando ella le diga que recoja sus zapatos". Fíjense que la conducta debe especificarse de forma puntual y precisa. Como conducta a eliminar y que el sujeto no puede emitir a lo largo de la implementación del programa, se puede definir: "golpear al hermano".

Reglas que especifiquen

Deben existir unas reglas puntuales que hagan referencia a:

- Cuáles son las conductas que, por ser emitidas, el sujeto recibe fichas.
- Cuántas fichas gana por realizar cada conducta.
- Cuáles son las conductas que, por ser emitidas, el sujeto pierde fichas.
- Cuáles son los reforzadores de apoyo por los que el sujeto puede cambiar las fichas.
- Cuántas fichas cuesta cada reforzador de apoyo.

Instalación de un programa de economía de fichas



¡Recordemos que !

Recuerden que, para conseguir efectividad en la aplicación de la técnica, es importante seguir con rigurosidad cada uno de los aspectos que se proponen a continuación.

Fase de muestreo de la ficha

En primer lugar, es importante que se le explique al sujeto la dinámica de la técnica, sus objetivos y reglas. Aclarar estos aspectos hará más fácil el desarrollo posterior de la estrategia.

En esta fase, el objetivo principal es que el individuo comprenda la función de la ficha. Para conseguirlo, es posible:

- Explicarle de forma verbal que la ficha funciona como el dinero. Decirle que en la medida en que consiga más fichas, tendrá más posibilidad de canjearlas por diversos elementos de su agrado.
- Mostrar el canje con una ficha de ejemplo. Se le entrega una ficha e inmediatamente después se le pide que la cambie por algún reforzador de apoyo. Para desarrollar esta situación, no olviden ofrecer reforzadores de apoyo que no sean tan valiosos, puede ser por ejemplo dulces de diferentes sabores.

Delimitar y definir las conductas a modificar

En este punto es importante que se le informe al sujeto lo que se espera que haga, y también lo que no. Siguiendo el ejemplo del niño que es desobediente y agresivo con su hermano, supongan que se delimitan las siguientes conductas:

Conductas a aumentar:

- Recoger los zapatos y ponerlos en su lugar, inmediatamente después de que la madre diga la instrucción.
- Tender la cama todos los días en la mañana, antes de ir al colegio.
- Alistar el uniforme y los útiles escolares del día siguiente, todas las noches antes de dormir.
- Limpiar el polvo del cuarto inmediatamente después de que la madre diga la instrucción.

Conductas a eliminar:

- Golpear a su hermano (pellizcar, dar patadas y cachetadas).
- Quitarle los juguetes a su hermano sin pedir permiso.

Establecer las contingencias en fichas

En esta fase es importante que se establezca el número de fichas que el sujeto va a ganar cuando emita las conductas que se quieren mantener, y cuantas va a perder en caso de realizar los comportamientos que se quieren eliminar. Para definir este aspecto, es fundamental considerar la complejidad que conlleva realizar la conducta. Es muy diferente si se le pide a un niño que lave un baño a que lave un plato, evidentemente la primera requiere más complejidad que la segunda, de modo que ésta debe tener un mayor valor en fichas. Lo ideal es que esta información esté visible en un tablero o una cartelera, para que el individuo tenga claros los comportamientos que debe hacer. Siguiendo el ejemplo que se ha venido desarrollando, piensen en una cartelera con la siguiente información:

Conducta	Número de fichas
Recoger los zapatos y ponerlos en su lugar, inmediatamente después de que la madre diga la instrucción.	1 ficha
Tender la cama todos los días en la mañana, antes de ir al colegio.	6 fichas
Alistar el uniforme y los útiles escolares del día siguiente, todas las noches antes de dormir.	3 fichas
Limpiar el polvo del cuarto inmediatamente después de que la madre diga la instrucción.	8 fichas

Tabla 1 Instrucción – Remuneración
Fuente: propia

También es importante delimitar el número de fichas que el sujeto perderá, en caso de emitir las conductas que se quieren eliminar:

Conducta	Número de fichas que perderá
Golpear a su hermano (pellizcar, dar patadas y cachetadas).	3 fichas
Quitarle los juguetes a su hermano sin pedir permiso.	2 fichas

Tabla 2 Amonestación por malas conductas
Fuente: propia

Seleccionar e indicar los reforzadores de apoyo

El objetivo general de esta fase es seleccionar los reforzadores de apoyo y determinar su valor en fichas. Recuerden que es fundamental que exista una amplia variedad de reforzadores, esto hará el programa mucho más atractivo e interesante para el sujeto. Para escogerlos, se le puede preguntar a la persona a qué tipo de elementos le gustaría acceder y a partir de ahí generar una lista. Al igual que con las conductas, también se debe diseñar una cartelera que contenga dicha información. En el ejemplo que se ha venido desarrollando, algunos reforzadores de apoyo podrían ser:

Elementos de canje	Valor en fichas
Un bon bon bum	1 ficha
Una bolsa de dulces	5 fichas
Una hamburguesa	10 fichas
Salir media hora más al parque	20 fichas
Ir a cine	30 fichas

Tabla 3 Elementos de canje - Valor en fichas
Fuente: propia

Fíjense que el número de fichas debe ir acorde con el valor del reforzador. Si tiene un valor alto, deberá costar más en fichas, si su valor es bajo, deberá costar menos fichas. No tendría mucho sentido que ir al cine costará únicamente 1 ficha, pues el sujeto tendría que hacer un número reducido de conductas para conseguir reforzadores potentes. Si el niño quiere ir a cine, deberá emitir varias veces muchas de las conductas que se quieren mantener.

Determinar el momento y lugar de entrega de fichas

Es importante que, al inicio del programa, se informe el momento y lugar en el que se podrá hacer efectivo el canje. Es decir, es importante que el individuo sepa que no podrá realizar el canje todos los días, en cualquier momento. Lo usual es que el momento del canje sea cada 8 días, por ejemplo, cada domingo en horas de la noche. Esto para que el sujeto tenga una semana para poder emitir un mayor número de conductas y así ganar más fichas.

También es importante que el individuo sepa que las fichas no son acumulables. Es decir, al momento de realizar el canje debe entregar todas las fichas ganadas, no se puede quedar con ninguna. Por eso es clave dejar un reforzador de apoyo con valor de 1 ficha, de modo que el sujeto tenga la posibilidad de hacer el cambio. En este tipo de programas, la idea es que la persona emita la mayor cantidad de conductas deseables, por tal razón no se le puede permitir el ahorro de fichas.



Instrucción

En este punto los invitamos a observar el recurso interactivo en el que se presentará de un resumen de las fases que se deben considerar al momento de implementar una economía de fichas.

Fase de desvanecimiento o finalización de la economía de fichas

Una vez que el sujeto se mantiene en la emisión de las conductas deseables, es decir, se observa que la ocurrencia de la conducta es constante, se puede dar paso a la última fase del programa: la finalización.

Para desarrollarla, es fundamental tener en cuenta que el programa no se puede eliminar de forma abrupta, debe hacerse de forma progresiva. Para ello, se pueden implementar diversos criterios, tales como: aumentar el tiempo entre la conducta y la entrega de fichas, o el tiempo para el intercambio de fichas por reforzadores o las exigencias para obtener fichas. No obstante, el elemento más importante que se debe aplicar al momento de eliminar el programa es acompañar la entrega de la ficha con un **reforzador social** (elogios), es decir, entregar la ficha y decirle que lo está haciendo muy bien, o que la persona se siente orgullosa de su comportamiento. La intención de esto es que luego de terminado el programa, las conductas instauradas se mantengan por reforzadores sociales y no por los tangibles que se entregaron a lo largo de la aplicación de la técnica, pues en la vida real no siempre se le entrega a una persona un tangible cada vez que hace algo bien. Por el contrario, lo que mantiene la conducta es el **reforzador social**.

Lo expuesto anteriormente, da cuenta de las fases que deben seguirse al momento de aplicar la economía de fichas. Para obtener un mayor nivel de efectividad, hay que respetar el orden de cada una de ellas e implementarlas de forma rigurosa y sistemática. A continuación, se presentan una serie de ventajas y desventajas de este programa (Caballo, 2008):

Ventajas	Desventajas
<ul style="list-style-type: none"> ● Eficacia y rapidez en el efecto esperado (aumento de conductas deseables). ● Pueden controlarse muchas conductas al mismo tiempo. ● Las personas que se involucran en este procedimiento, suelen estar de acuerdo con las condiciones. 	<ul style="list-style-type: none"> ● Necesidad de un control muy riguroso y estricto del ambiente. ● Costos y personal necesario para implementarlo. ● Se pueden tener dificultades al momento de desvanecer o finalizar el programa. Es posible que las conductas no se mantengan con la misma frecuencia que cuando se está desarrollando la técnica.

Tabla 4 Ventajas y desventajas de la economía de fichas
Fuente: (Caballo, 2008)

Se recomienda leer el texto complementario que se presenta a continuación.



Lectura recomendada

Programa de economía de fichas en el hogar.

Soler, Franklin, Herrera, Johanna, Buitrago, Sebastián, Barón Linney.

Estrategias cognitivo- conductuales





Figura 3.
Fuente: shutterstock_298295069

Hasta el momento se han revisado tres técnicas (*moldeamiento, reforzamiento diferencial de otras conductas y economía de fichas*) puramente conductuales que permiten modificar de forma efectiva el comportamiento de las personas. Sin embargo, como se mencionó al inicio de este eje, también es importante que conozcan algunas de las técnicas propuestas por el enfoque cognitivo-conductual.

Antes de leer sobre estas estrategias, recuerden lo visto en el eje 1. En esta parte de la asignatura, se habló de las principales diferencias epistemológicas entre el enfoque conductual y el cognitivo-conductual. Recuerden que, para el enfoque conductual, las variables como el pensamiento o la cognición no son consideradas causas de la conducta observable, no obstante esta afirmación cobra sentido desde una lógica cognitivo-conductual. Es decir, desde esta visión, las personas se comportan como lo hacen debido a una estructura de pensamiento particular, en ese sentido, si se quiere modificar lo que la persona hace, primero debe alterarse la estructura de pensamiento del sujeto.

Lo anterior es absolutamente necesario para comprender las técnicas que se expondrán a continuación, ya que a diferencia de las que ya se revisaron, éstas hacen énfasis en la cognición como elemento que debe ser modificado para lograr que la persona emita comportamientos distintos.

Autorregistros cognitivos

Una de las técnicas más comunes para modificar el pensamiento, y así conseguir que las personas actúen de forma diferente, está relacionada con los **autorregistros cognitivos**. El más utilizado es el registro diario de pensamientos distorsionados propuesto inicialmente por Beck (1979). Está dividido en seis columnas que deben diligenciarse de la siguiente forma (Ruiz, Díaz y Villalobos, 2012):

- **Fecha y hora:** en la primera se anota el día y hora en la que ocurren los acontecimientos.
- **Situación:** en la segunda se especifican las actividades o situaciones puntuales que dan lugar a aquellos pensamientos que generan malestar para el individuo.
- **Emociones:** en la tercera se hace énfasis en la emoción que apareció en ese momento particular y además su grado de intensidad (se mide de 0 a 100, siendo 0 una intensidad muy baja, y 100 una intensidad muy fuerte).
- **Pensamientos automáticos:** en la cuarta se escriben los pensamientos e imágenes que pasaron por la mente del individuo en ese momento particular.
- **Respuesta racional:** la quinta columna es el resultado de un pequeño debate en el que entra el sujeto, con el fin de modificar los pensamientos que le están generando malestar. Para ello, es importante que el individuo intente buscar la mayor evidencia posible, que le permita alterar o cambiar ese pensamiento que está teniendo. Luego de iniciar ese proceso en el que el individuo busca alternativas de pensamiento, debe escribir en esta columna el pensamiento alternativo que encontró y el grado de credibilidad que le concede (va de 0 a 100, en donde el 0 es una credibilidad nula y 100 es una credibilidad significativamente alta).
- **Resultado:** la sexta columna hace énfasis en la reevaluación del nivel de credibilidad que se tiene ahora del pensamiento que se anotó en la columna 4 (que es el causante del malestar en el individuo) y además de la intensidad de la emoción que se generó a partir del pensamiento automático.

Para comprender mejor lo anteriormente dicho, revisen este ejemplo (Ruiz, Díaz y Villalobos, 2012):



Fecha y hora	Situación	Emociones	Pensamientos automáticos	Respuesta racional	Resultado
Lunes a las 9am.	Estoy en la calle y veo a un perro y comienza a ladrar.	Ansiedad (70%).	Ladra porque se ha enfadado y me quiere morder.	Que un perro ladre no necesariamente significa que esté enfadado y quiera morder (60%).	Credibilidad de que el perro ladra porque me quiere morder (30%). Grado de ansiedad (20%).

Tabla 5 Ejemplo de autorregistros cognitivos
Fuente: (Villalobos, 2012)

Supongan que Lina tiene miedo a los perros y que cada vez que uno de ellos ladra, piensa que la van a morder y por esta razón sale corriendo. Fijense como el énfasis de esta explicación recae sobre el pensamiento que ella tiene.

En este sentido, para modificar la conducta de Lina, lo que se debe realizar desde el modelo cognitivo-conductual es cambiar el pensamiento. El registro anterior es un ejemplo de ello. Observen que Lina anota la situación (estar en la calle y ver a un perro que ladra) que desencadena el pensamiento automático: “Ladra porque se ha enfadado y me quiere morder”. Pensar en esto le genera un nivel de ansiedad del 70%, posterior a ello entra en un debate que tiene como objetivo buscar la evidencia suficiente para contra argumentar dicho pensamiento. Así que Lina puede hacerse preguntas tales como: ¿qué tan probable es que realmente me muerda? ¿qué evidencia tengo de eso? ¿y si está ladrando por otra situación, y no necesariamente porque me vaya a morder? ¿todos los perros que ladran, inevitablemente van a morder?

A partir de este diálogo, Lina concluye que: “el que un perro ladre, no necesariamente significa que esté enfadado y quiera morder”. A este nuevo pensamiento le da un 60% de credibilidad y como consecuencia el pensamiento inicial, aquel que generó ansiedad, se vuelve menos creíble y verídico (Lina ahora le da una credibilidad del 30%), y por consiguiente la ansiedad disminuye de forma considerable (pasa de un 70% a un 20%).

Lo ideal es que esta técnica sea aplicada de forma progresiva, pues puede que de forma inmediata no se consigan los resultados esperados. Adicionalmente, la estrategia es mucho más efectiva si se aplica en un contexto terapéutico, es decir clínico, donde un tercero (en este caso, el psicólogo) le ayuda al consultante o al paciente a orientar el debate que debe realizar para obtener nuevas alternativas de pensamiento.

Descubrimiento guiado

Esta técnica ayuda al psicólogo clínico a desarrollar en los consultantes habilidades que les permitan debatir sus propios pensamientos. Lo ideal es que el terapeuta presente una serie de preguntas orientadoras, que ayudan en la modificación de las cogniciones, pues recuerden que en la medida en que el sujeto piense distinto, comenzará a actuar diferente.

Algunas de las preguntas que pueden utilizarse son (Ruiz, Díaz y Villalobos, 2012):

- ¿Cuál es la evidencia a favor o en contra de esos pensamientos?
- ¿Cuáles son las formas alternativas de pensar en esa situación?
- ¿Cuáles son las consecuencias de pensar de esa manera?

Al aplicarlas a situaciones puntuales, quedarían así:

- ¿Cuál es la evidencia en que te basas para pensar que caes mal a tus compañeros de trabajo?
- ¿Qué otras alternativas a que te estén rechazando podrían dar cuenta del hecho de que a veces algún compañero no te mire cuando entras a la oficina?
- ¿Qué ocurriría o que consecuencias tendría si, efectivamente, le caes mal a tus compañeros?

Como pueden evidenciar, estas preguntas orientadoras están diseñadas para debatir los pensamientos que generan malestar, y de esta manera crear otros que le permitan al sujeto actuar de una forma diferente. Lo ideal es que, a partir del desarrollo de estas cuestiones, el individuo reflexione sobre lo que usualmente piensa y comprenda que la forma cómo interpreta el mundo es lo que está causando tanto las emociones de malestar como las conductas desajustadas, y que además entienda que la única forma de cambiar la forma de actuar, es cambiando su forma de pensar.



Instrucción

Los invitamos a completar las memorias que encontrará en los recursos de aprendizaje.

A modo de conclusión

Con la revisión de estas técnicas, se da por finalizado el eje 3, que estuvo orientado a desarrollar la siguiente pregunta: ¿Qué elementos propuestos por el enfoque cognitivo-conductual son implementados en la modificación del comportamiento humano?

A partir de la revisión de este eje, lograron comprender algunas de las estrategias que se han desarrollado a partir de los enfoques conductual y cognitivo-conductual. Cada una de las estrategias tiene procesos y métodos particulares, sin embargo, comparten la misma finalidad: modificar el comportamiento humano.

Recuerden que parte de la efectividad de estas herramientas, se basa en cómo se aplican. Por eso, además de conocer todo el abordaje epistemológico que las sustenta, es fundamental comprender el “saber hacer” en cada una de ellas. Ustedes pueden conocer de dónde surge cada una de las estrategias utilizadas, no obstante, si al momento de aplicarlas no lo hacen de forma ordenada, o no las aplican tal como se han presentado en este eje, es altamente probable que no tengan los resultados esperados. Por eso es muy importante que, al momento de su aplicación, planeen de forma previa la organización de cada uno de los pasos que seguirán en el desarrollo de su ejecución.

Un elemento adicional que también es fundamental en la comprensión de estas estrategias, es saber diferenciar la visión epistemológica desde la cual se desarrollan. Es un gran error afirmar por ejemplo que en las estrategias conductuales se pretende modificar el pensamiento, para así poder cambiar la conducta. No olviden que esta lógica es válida si estamos posicionados desde una postura más **mediacional**, es decir, cognitivo-conductual.

Finalmente, que ustedes sepan reconocer que existen estrategias conductuales y cognitivo-conductuales es relevante en su formación como profesionales, pues eso les permitiría desarrollar una **praxis** con alta calidad. Lo ideal es que desde ahora puedan ir reconociendo la diversidad de epistemologías que componen la psicología, y que comprendan que cada una de ellas es el sustento de la diversidad de prácticas y técnicas que se aplican de forma rigurosa y sistemática, con el fin de modificar el comportamiento humano.



Mediacional

Cuando se habla de posturas mediacionales, se refiere a conceptualizaciones en las que se involucran elementos o variables internas para explicar el comportamiento humano.

Praxis

Praxis se refiere a acción, en este caso se relaciona con la práctica de la disciplina psicológica.

Labrador, F. (2008). *Técnicas de modificación de conducta*. Editorial Pirámide:

Madrid.

Noemí, C. (2008). *Análisis conductual aplicado (Applied Behavior Analysis-ABA) y*

autismo (tesis de posgrado). Universidad de Palermo, Argentina.

Ruíz, M., Díaz, M., Villalobos, A. (2012) . *Manual de técnicas de intervención cognitivo conductuales*. Descleé de Brouwer, Bilbao.