

TEORÍAS Y MÉTODOS CONDUCTISMO Y ENFOQUE COGNITIVO

Laura Patiño



AREANDINA

Fundación Universitaria del Área Andina

MIEMBRO DE LA RED

ILUMNO

Teorías y Métodos Conductismo y Enfoque Cognitivo
Laura Patiño
Bogotá D.C.

Fundación Universitaria del Área Andina. 2018

Catalogación en la fuente Fundación Universitaria del Área Andina (Bogotá).

Teorías y Métodos Conductismo y Enfoque Cognitivo

© Fundación Universitaria del Área Andina. Bogotá, septiembre de 2018
© Laura Patiño

ISBN (impreso): **978-958-5539-03-7**

Fundación Universitaria del Área Andina
Calle 70 No. 12-55, Bogotá, Colombia
Tel: +57 (1) 7424218 Ext. 1231
Correo electrónico: publicaciones@areandina.edu.co

Director editorial: Eduardo Mora Bejarano
Coordinador editorial: Camilo Andrés Cuéllar Mejía
Corrección de estilo y diagramación: Dirección Nacional de Operaciones Virtuales
Conversión de módulos virtuales: Katherine Medina

Todos los derechos reservados. Queda prohibida la reproducción total o parcial de esta obra y su tratamiento o transmisión por cualquier medio o método sin autorización escrita de la Fundación Universitaria del Área Andina y sus autores.

BANDERA INSTITUCIONAL

Pablo Oliveros Marmolejo †
Gustavo Eastman Vélez

Miembros Fundadores

Diego Molano Vega
Presidente del Consejo Superior y Asamblea General

José Leonardo Valencia Molano
Rector Nacional
Representante Legal

Martha Patricia Castellanos Saavedra
Vicerrectora Nacional Académica

Jorge Andrés Rubio Peña
Vicerrector Nacional de Crecimiento y Desarrollo

Tatiana Guzmán Granados
Vicerrectora Nacional de Experiencia Areandina

Edgar Orlando Cote Rojas
Rector – Seccional Pereira

Gelca Patricia Gutiérrez Barranco
Rectora – Sede Valledupar

María Angélica Pacheco Chica
Secretaria General

Eduardo Mora Bejarano
Director Nacional de Investigación

Camilo Andrés Cuéllar Mejía
Subdirector Nacional de Publicaciones

TEORÍAS Y MÉTODOS CONDUCTISMO Y ENFOQUE COGNITIVO

Laura Patiño



AREANDINA

Fundación Universitaria del Área Andina

MIEMBRO DE LA RED

ILUMNO

EJE 1

Introducción	7
Desarrollo Temático	8
Bibliografía	28

EJE 2

Introducción	30
Desarrollo Temático	31
Bibliografía	58

EJE 3

Introducción	60
Desarrollo Temático	61
Bibliografía	82

EJE 4

Introducción	84
Desarrollo Temático	86
Bibliografía	107

TEORÍAS Y MÉTODOS CONDUCTISMO Y ENFOQUE COGNITIVO

Laura Patiño

EJE 1

Conceptualicemos

Tipos de conductismo



Watson y el conductismo metodológico

Para comenzar hablando de las teorías o conceptos que dieron lugar al enfoque cognitivo- conductual, es muy importante recordar a John Broadus Watson (1878-1958) quien en 1908 esbozó una aproximación puramente conductual a la psicología animal. El 13 de febrero de 1913, Watson dio una serie de conferencias sobre psicología animal en la Universidad de Columbia, haciendo énfasis en una que tituló **“La psicología tal como la ve el conductista”**.

Dicho documento, dejaba claro que para Watson debía pensarse en un nuevo tipo de psicología: el conductismo. Desde su visión, proponía que la psicología debía ser una rama netamente objetiva y experimental de la ciencia natural teniendo como meta teórica la predicción y el control de la conducta, y eliminando la **introspección** como método esencial. (Leahey, 2005). Considerando lo anterior, es importante tener en cuenta los nuevos elementos que Watson consideró fundamentales para el inicio de una nueva psicología. Como pueden identificar en lo escrito anteriormente, se propone que la psicología sea una rama objetiva y experimental, es decir, se considera que el objeto de estudio de la disciplina no puede ser la conciencia, la mente, o el alma, pues estos aspectos no podían estudiarse de una forma objetiva ni experimental.

También es importante que logren identificar la intención de Watson frente a posicionar la psicología como una disciplina científica; es el enfoque conductista el primero que se atreve a darle dicho lugar. Además, también es relevante que comprendan la intención principal del enfoque: predecir y controlar. Lo anterior implica que la experimentación en laboratorios de conducta animal comienza a ser absolutamente relevante para la psicología. ¿Y por qué conducta animal? Porque dada la influencia del **Darwinismo** en el enfoque conductual, se asume que los humanos somos el resultado de un proceso evolutivo que inicia con los animales, en este sentido, humanos y animales compartimos una buena parte tanto de características genéticas como comportamentales.



Introspección

Método mediante el cual los sujetos reflexionan sobre sus propios estados de ánimo o conciencia.



Darwinismo

El Darwinismo hace referencia a la teoría que formuló Darwin sobre la evolución biológica de las especies a través de la selección natural.

En esa época, Watson se sentía especialmente limitado por el **mentalismo**. Como la introspección no era posible en animales, había pocas posibilidades para trabajar con ellos, lo que obligaba a los psicólogos a construir los contenidos de conciencia de los animales por analogía con las mentes de los propios psicólogos. (Leahey, 2005). De esta manera, para Watson era evidente que la introspección tenía falencias a nivel empírico, filosófico y práctico.

Desde el punto de vista empírico, la introspección era incapaz de definir preguntas a las que pudiera responder de una forma convincente. Desde el punto de vista filosófico, los resultados de la psicología introspectiva tenían un componente personal que no existe en las ciencias naturales, es decir, la fiabilidad de los resultados estaban influenciados por la subjetividad de quien realizaba este método. Desde el punto de vista práctico, la introspección implicaba estudiar la conciencia en un ámbito experimental (es decir, en un laboratorio), situación que para este autor era irrelevante, dado que el estudio de la conducta era suficiente para poder comprender de forma suficiente lo observado.

Lo dicho anteriormente, les permite comprender que el enfoque conductista rompe con la visión mentalista tradicional que imperaba en esa época. De esta manera, desde una posición epistemológica, es incoherente afirmar que el enfoque conductual se ha interesado por estudiar fenómenos como la mente, la conciencia, o los estados mentales pues precisamente su desarrollo ha implicado fuertes críticas frente a dichos elementos.

Influenciado por Darwin, Watson afirmaba que todos los organismos, tanto humanos como animales, se adaptan a su entorno. Es decir, en este punto se comienza a hablar de la posibilidad de predecir la conducta a partir de estímulos y respuestas, entendiendo que frente a determinadas circunstancias es probable que se presente determinada respuesta. Por ejemplo, en un ámbito experimental con animales, lo anterior podría verse a partir del número de veces que una rata presiona una palanca (respuesta), que se produce luego de la emisión de una luz (estímulo).



Mentalismo

Visión epistemológica que propone que los procesos mentales son la causa del comportamiento. Desde esta visión, se propone que las variables internas con las que están relacionadas de forma causal con la conducta observable.

Otro postulado relevante en la teoría que propuso Watson (y uno de los que más debates conceptuales generó), es que el pensamiento no es más que una conducta implícita que a veces tiene lugar entre un estímulo y la conducta explícita. Lo anterior, consiste en una de las afirmaciones que da lugar a una de las conceptualizaciones más comunes del enfoque conductual: el modelo de caja negra. Este modelo, consiste en entender que la conducta puede analizarse desde una postura de estímulo-respuesta, teniendo en cuenta que en esta relación median elementos de corte privado o inobservable. Lo anterior podría ejemplificarse con la siguiente figura:

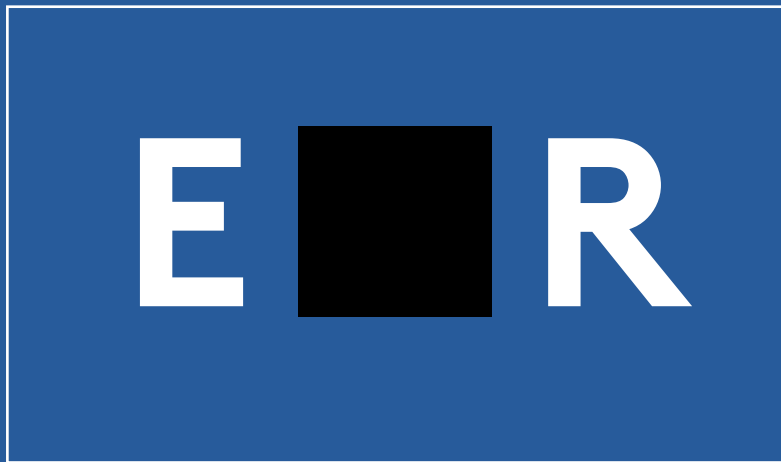


Figura 1. Modelo propuesto por Watson para comprender la conducta tanto humana como animal.
Fuente: propia

En la figura anterior, E es el estímulo y R la respuesta. El cuadrado negro que está en el medio de ambos elementos representa la caja negra. Allí se ubicaron distintos aspectos inobservables para terceros, como por ejemplo el pensamiento o el razonamiento.

Para entender este modelo mucho mejor, pensemos en este ejemplo:



¡Ejemplo!

Estamos en un aula de clase, el profesor aplaude de una forma abrupta y sorpresiva, y uno de los estudiantes grita. En esta situación, el estímulo es el aplauso del profesor y la respuesta es el grito del estudiante. Ambos aspectos podemos observarlos de una forma objetiva, sin embargo: ¿qué sucede dentro de ese sujeto para que ocurra el grito? Estos eventos privados e inobservables para terceros se ubicaron en el medio de esa relación entre el estímulo y la respuesta (dentro de la caja negra), sin embargo, no fueron estudiados por Watson dado que no se podía acceder a ellos mediante la observación.

Es a partir de este razonamiento, comienza a ser evidente una contradicción en lo que Watson quería plantear. ¿Existen o no los eventos privados, inobservables?, ¿influyen de forma significativa en la realización de una conducta observable?, si es así, ¿por qué la psicología no se encarga de estudiarlos? Estas preguntas hicieron parte de los cuestionamientos que recibió Watson al formular su modelo de estímulo-respuesta, pues dio a entender que sí existían elementos privados e inobservables que influían en el comportamiento observable, sin embargo,

por su carácter privado o por no ser susceptibles de ser estudiados de forma experimental, la psicología no debía interesarse en ellos. Como pueden darse cuenta, Watson inicia sus postulados afirmando que no existen estos eventos privados, y al final termina afirmando que puede que existan, pero dadas sus características no resultan relevantes para comprender el comportamiento tanto animal como humano.

Esta dualidad en la que cae Watson, es uno de los errores más comunes que las personas utilizan para conceptualizar el enfoque conductual. Es decir, este modelo de caja negra expuesto anteriormente, hace referencia únicamente a una postura teórica que se incluye dentro del enfoque conductista, y hace referencia específicamente al conductismo metodológico. **En ese sentido, es un error afirmar que los conductistas han sido insuficientes con sus estudios, pues el modelo de caja negra no ha podido dar respuesta a elementos internos (como el pensamiento o la imaginación).** Aunque parte de esta afirmación es cierta (pues este modelo excluyó varios elementos importantes para la psicología), el error radica en decir que es el **enfoque conductual** el que no ha dado respuesta, pues como veremos más adelante, dicho enfoque se compone de una multiplicidad de teorías.

En este sentido, cuando hablemos de conductismo, es importante aclarar de cuál estamos hablando.

Neoconductismo: Hull y Tolman

Hasta el momento hemos visto que Watson es la persona que comienza a desarrollar el enfoque conductual a partir del conductismo metodológico, proponiendo la eliminación de fenómenos inobservables, y privilegiando la objetividad y la experimentación. Este intento por eliminar los fenómenos mentales se vio truncado por la contradicción en la que Watson entró y que fue expuesta anteriormente. De este modo, lo interno o lo mental comienza a ser el gran problema para el enfoque conductual, y es a partir de este debate que los demás conductismos surgen intentando dar respuestas convincentes a la explicación de aquellos fenómenos psicológicos que no podemos observar pero que influyen en cómo nos comportamos.

Tolman y Hull adoptaron diferentes enfoques para explicar la conducta sin acudir a la mente, sin embargo, como veremos más adelante, puede que no hayan incluido de forma explícita la palabra **mente**, no obstante, hicieron referencia a otro tipo de términos que al igual que este, terminaron siendo poco objetivos y poco precisos al momento de estudiar los fenómenos psicológicos.


Por su parte, Tolman (1886-1959), propuso un conductismo que se denominó "conductismo propositivo", el cual eliminaba la mente y la conciencia de la psicología (tal como lo quiso Watson), pero conservaba el propósito y la cognición como aspectos objetivos y observables de la conducta misma. Este autor, afirmaba que los pensamientos pueden entenderse desde un punto de vista objetivo, como presentaciones internas al organismo de **estímulos** que no están presentes físicamente, y que **además tienen la posibilidad de causar o guiar la conducta** (Leahey, 2005).

En este punto, es importante notar cómo Tolman entra también en una contradicción que debilita su teoría si se analiza desde la visión conductista. Recordemos que el conductismo se presenta como una corriente que quiere eliminar el mentalismo de la psicología, es decir, pretende centrar las causas de la conducta (tanto humana como animal) en aspectos que se puedan predecir y controlar, es decir, manipular. En este sentido, afirmar que las causas del comportamiento pueden encontrarse en elementos tales como la conciencia o los pensamientos, es una idea contradictoria con lo que desde el enfoque conductual se plantea, pues a nivel experimental resulta complicado manipular con total certeza un pensamiento o los niveles de conciencia.



Estímulos

Un estímulo es un evento o un elemento del ambiente que genera una respuesta.



De esta manera, el conductismo propositivo de Tolman (que hace parte del neoconductismo, otra forma de conductismo distinta al metodológico de Watson), intenta ajustarse al enfoque conductual, pero termina haciendo parte del modelo cognitivo-conductual, que de forma general plantea que los pensamientos o la cognición son las causas del comportamiento observable. Es decir, desde el enfoque cognitivo-conductual es válido afirmar que una persona hace lo que hace debido a cómo interpreta la situación (en este punto se afirma que la conducta es consecuencia de las interpretaciones del sujeto, es decir, fenómenos internos). Por el contrario, analizar dicha afirmación desde el enfoque conductual, vendría a considerarse un error ya que se estaría explicando el comportamiento a partir de fenómenos internos o mentalistas.

Por otro lado, Hull (1884-1952), creó el conductismo mecanicista. Uno de sus postulados más importantes está relacionado con reconocer que la conducta propositiva (es decir, aquellos comportamientos que me permiten alcanzar alguna meta), es una manifestación externa de la mente. Como pueden observar, el autor en este postulado atribuye la causalidad de la conducta a un ente interno, en este caso "la mente". Como estábamos viendo en párrafos anteriores, recuerden que el propósito inicial de Watson era formalizar una teoría conductista que eliminara los conceptos internos o mentalistas para explicar el comportamiento tanto animal como humano.

Tolman y Hull quisieron seguir esa misma línea propuesta por Watson, sin embargo, como pudieron leer anteriormente, Tolman se contradice ya que le da un valor causal al propósito y la cognición, y si pueden observar, Hull también cae en esa misma contradicción, al afirmar que la conducta es una manifestación de la mente.

En este sentido, los postulados de Tolman y Hull se alejan de la posición conductual que Watson quiso proponer inicialmente. Por el contrario, las ideas de dichos autores vienen a ser consideradas como uno de los inicios del enfoque cognitivo-conductual. En este punto, es importante hacer un resumen y aclarar algunos elementos que son fundamentales para continuar con la comprensión del siguiente autor.

Hasta ahora, hemos visto que Watson fue quien dio origen al enfoque conductual proponiendo que la psicología debía ser una disciplina científica, y como consecuencia se debían eliminar aquellos términos o conceptos que no permitieran un estudio objetivo y experimental de los fenómenos psicológicos. Posterior al desarrollo de sus postulados, se encontró que Watson comenzaba a contradecirse al afirmar que podían existir elementos internos que influían en la conducta observable, pero que, por el hecho de no poder observar dichos aspectos, la psicología no debía

comprometerse con su estudio. Lo anterior da origen al conductismo metodológico. Después de Watson, aparecen en escena Tolman y Hull quienes son considerados neoconductistas. Tolman propone el **conductismo propositivo** y Hull el **conductismo mecanicista**. Ambos autores se centraron en estudiar fenómenos relacionados con el aprendizaje (que era el foco de la época), intentando hacer parte del enfoque conductual, sin embargo, sus postulados involucraron elementos de tipo mediacional (es decir, fenómenos internos que explican la conducta observable) que hoy en día se reconocen como uno de los inicios del enfoque cognitivo-conductual. ¿Cuál vendría a ser entonces la diferencia entre el enfoque conductual y el cognitivo-conductual? Básicamente está relacionada con que el primero explica los fenómenos psicológicos atribuyendo su causalidad a variables externas, es decir de tipo ambiental (esto lo veremos más adelante con Skinner), y el segundo le atribuye la causa de los fenómenos psicológicos a entidades internas, tales como: el pensamiento, la cognición o la mente.

Skinner y el conductismo radical



Figura 2.
Fuente: Wikipedia

Luego de haber visto a Watson, Tolman y Hull, es fundamental conocer los postulados de Skinner (1904-1990), ya que este autor desarrolló una teoría robusta tanto a nivel conceptual, como metodológico y práctico; y en la actualidad se concibe como uno de los exponentes más importantes del enfoque conductual.

En términos generales, el conductismo radical skinneriano propuso sustituir la tradición mentalista que en ese momento caracterizaba la psicología, por una mucho más científica que según el modelo de la teoría darwinista de la evolución, buscará las causas de la conducta fuera de los seres humanos. (Leahey, 2005). En este sentido, Skinner siguió a Watson al situar la responsabilidad de la conducta directamente en el entorno, estudiando y definiendo aquellos procesos inobservables (pensar, imaginar etc.) a partir de una postura no mediacional, es decir, no mentalista.

De esta forma, Skinner es el autor que propone el modelo de conductismo más consolidado, tanto que aún en la actualidad se siguen utilizando sus conceptos para analizar diversas situaciones y recrear otras en pro de estudiar de forma precisa la conducta tanto humana como animal. En este orden de ideas, revisaremos a continuación los postulados básicos del conductismo skinneriano, con el objetivo de comprender a profundidad su teoría.

Un primer elemento está relacionado con la visión que Skinner tenía sobre lo que debía ser la psicología: una disciplina científica. De esta manera, los psicólogos debían privilegiar el método experimental sobre cualquier otro tipo de herramienta investigativa. Para Skinner, el principal propósito de la ciencia era la predicción y el control, así que para que la psicología fuera considerada una disciplina científica, debía dar cuenta de cómo podemos hablar de los fenómenos psicológicos en términos de predicción y control (Delprato, Midgley, 1992).

Teniendo en cuenta la influencia de Darwin sobre Skinner, es importante que sepan que la mayoría de estudios experimentales que este autor realizó fueron con animales, especialmente ratas y palomas. Lo anterior está sustentado básicamente en dos razones: la primera, porque según la visión darwiniana, los humanos tenemos algunas características que nos diferencian de los animales, sin embargo, compartimos un gran número de características genéticas que al momento de ser estudiadas nos van a permitir comprender de una mejor forma el comportamiento humano. Una segunda razón está relacionada con que en esa época era relativamente más sencillo experimentar con animales que con humanos, sin embargo, es importante que sepan que posteriormente se aplicaron los principios que Skinner derivó en laboratorio a diversas problemáticas humanas.

Volviendo a la predicción y el control del comportamiento, es importante que sepan que ambos elementos se logran únicamente en un ámbito experimental, pues es allí donde se puede tener el 100% de control sobre las variables o elementos involucrados en el fenómeno que se analiza. Para Skinner, predicción y control eran importantes ya que, si eran utilizados de forma recurrente, la psicología podría dar respuestas más efectivas a las problemáticas estudiadas. Es importante también que no malinterpreten la palabra "control", pues generalmente se entiende que el conductismo ha intentado manejar o controlar a los humanos a su antojo para lograr ciertos resultados. En este contexto, la palabra "control" se refiere a la capacidad de influir con un 100% de certeza las variables que se analizan.

A partir de la experimentación, Skinner logró formular todos los conceptos explicativos del modelo conductual. A diferencia de Watson, Tolman y Hull, este autor formulaba conceptos a partir de la observación de los fenómenos que realizaba en laboratorio. Es decir, utilizaba el método inductivo, el cual se basa en obtener primero datos empíricos para después derivar principios generales de las relaciones entre los eventos analizados.

Otro de los supuestos básicos del conductismo skinneriano, está relacionado con proponer el análisis funcional como metodología para relacionar variables independientes (ambientales), con variables dependientes (conductuales) (Delprato y Midgley, 1992). Recordemos que Skinner quería eliminar los supuestos mentalistas o internos para explicar el comportamiento humano, de modo que, al relacionar variables ambientales con la conducta, estaba logrando la predicción y el control, elementos de los que hablamos anteriormente.

Para entender el análisis funcional, vamos a imaginar este ejemplo: Si yo digo que una persona toma agua (conducta), porque tiene sed (variable explicativa), estaría atribuyendo la causa del comportamiento a un fenómeno interno (la sed), explicación que desde la postura Skinneriana estaría errada, pues como elemento interno, ¿cómo podría llegar a manipular "la sed"? Recordemos que para Skinner la explicación causal del comportamiento debe buscarse en los elementos ambientales a los que los sujetos o animales están expuestos, y si queremos modificar el comportamiento debemos modificar dichas variables ambientales.

Seguendo con el mismo ejemplo, si yo quiero que el individuo tome una mayor cantidad de agua, lo que podría hacer sería privarlo de este estímulo por horas, es decir, no darle agua durante esas 12 horas. En este caso, no darle agua viene a ser la variable ambiental (que se encuentra fuera del individuo), que estoy manipulando directamente para modificar o influir en el comportamiento del sujeto, que en este caso es tomar agua.

Otro supuesto que es importante en Skinner es el determinismo, es decir, para este autor la conducta está determinada y obedece a leyes o principios. (Delprato y Midgley, 1992). Lo anterior está relacionado con que, si se asume una postura científica para estudiar un fenómeno, de forma inherente debe asumirse que tales fenómenos se presentan de forma ordenada, con una lógica particular, y el reto del científico es dar cuenta de dicha lógica u organización de los eventos. Es decir, para Skinner ninguna conducta ocurre por casualidad o por azar, todo lo que hacemos responde a variables ambientales que influyen en la forma como nos comportamos. El problema de este supuesto, radica en que al asumir que todo nuestro comportamiento responde a unas variables que pueden ser controladas y que todo lo que hacemos es resultado de nuestra historia de aprendizaje particular, estaríamos poniendo en tela de juicio el concepto de "libertad" y "libre albedrío", pues según lo anterior, nuestras decisiones o elecciones no las realizamos desde lo que queremos o nos gusta, sino que más bien responden a comportamientos que en nuestra historia de aprendizaje han sido recompensados de alguna forma y por esa razón continuamos emitiéndolos (esto lo veremos a profundidad en el eje II).

Un siguiente elemento está relacionado con el locus de control: las causas de la conducta se localizan en el ambiente. (Delprato y Midgley, 1992). Este supuesto está relacionado con lo que hasta ahora hemos venido mencionando. Si se dan cuenta, este elemento nuevamente nos recuerda el interés de Skinner por eliminar los procesos mentales como causa de la conducta. Para ejemplificar lo anterior, pensemos en un sujeto que antes de golpear a su amigo (conducta observable), piensa: "voy a golpear a mi amigo". Si nosotros afirmamos que este sujeto golpeó a su amigo porque antes lo pensó así, estaríamos dándole una atribución causal al pensamiento, sin embargo, ¿qué causó el pensamiento? Es decir, el pensamiento no aparece de la nada, algo debe generarlo, y ese "algo" está asociado generalmente a causas de tipo ambiental. Este sujeto pudo haber golpeado a su amigo porque por ejemplo vio cómo él golpeaba a una mujer, o porque días antes su amigo lo insultó. Como pueden evidenciar, podemos encontrar las causas del comportamiento en el ambiente, de modo que si estamos posicionados desde esta perspectiva y afirmamos que los pensamientos causan la conducta, estaríamos dando una explicación insuficiente a la conducta.



Locus de control

Explicación que el sujeto da en relación con aquello que causa su conducta. Existen dos tipos: interno y externo. El locus de control interno se presenta cuando el individuo encuentra las explicaciones de su conducta en variables internas u orgánicas. El locus de control externo se da cuando el sujeto encuentra las explicaciones de su conducta en variables externas, es decir, fuera de sí mismo.

Algo muy importante que no podemos dejar escapar, es que este determinismo ambiental que propone Skinner, no excluye las variables genéticas como causas del comportamiento. Es decir, si bien la genética se encuentra dentro del organismo, esta no puede ser excluida de las posibilidades explicativas con las que contamos para dar cuenta del comportamiento tanto humano como animal. Para Skinner es innegable la influencia de la biología sobre el comportamiento, y de este modo también debe considerarse al momento de explicar la forma como nos comportamos.

Otro aspecto importante en Skinner es su visión materialista de los fenómenos; para este autor el dualismo es falso, el único mundo es el físico. Con lo anterior, Skinner quiso plantear una visión monista de los eventos psicológicos, de la conducta humana. El dualismo, consiste en creer que el mundo se compone de dos aspectos: uno físico (el cuerpo o materia), y el no físico (la mente o el espíritu). Por el contrario, el monismo se basa en concebir el mundo a partir de un único elemento, el físico; en ese sentido, Skinner no hacía una división entre lo físico y lo no físico para entender el comportamiento, en otras palabras, para él, aquellos fenómenos que no podíamos observar hacían parte del mismo nivel de análisis, el mundo físico.

Para entender lo anterior, es necesario remitirnos a un ejemplo.



¡Ejemplo!

Pensemos en los rayos ultravioleta. Si vamos caminando por la calle, es imposible que observemos cómo los rayos ultravioleta impactan nuestro ambiente, pero por el hecho de no poder observarlos no dejan de ser rayos ultravioleta. Es decir, en este caso no estamos viendo el fenómeno, pero no por ese hecho debemos cambiar su naturaleza. En otras palabras, el hecho de no poder observar los rayos ultravioleta, no significa que no sigan siendo rayos ultravioleta. Acá el problema está más relacionado con el observador que con el fenómeno. En este mismo sentido, para Skinner los eventos psicológicos que no podemos observar, tales como pensar o imaginar, hacen parte del mismo fenómeno, ¿cuál? La conducta.

Es decir que tanto los eventos que ocurren debajo de la piel, como los que no, hacen parte del mismo objeto de estudio de la psicología: la conducta. En este orden de ideas, desde el **conductismo radical**, el hecho de no ver directamente lo que alguien piensa o cómo lo hace, no puede ser considerado un argumento para cambiar la naturaleza de los fenómenos y menos concebirlos como causas de lo que sí podemos observar.

En este punto, es importante aclarar lo que para Skinner debía ser el objeto de estudio de la psicología: la conducta. Se habla de que este elemento era fundamental para Skinner ya que el objeto de estudio de la psicología cambiará de acuerdo con el enfoque desde el que estemos situados; por ejemplo, para el psicoanálisis vendrían a ser considerados otros elementos como objetos de estudio de la disciplina, no necesariamente la conducta.

Así, es importante que conozcan la definición de conducta que Skinner propuso ya que es un elemento clave para comprender el conductismo radical. Generalmente cuando las personas hablan de conducta, se refieren a aquellos comportamientos observables, tales como caminar, gritar, saltar, etc. Si Skinner hubiera definido la conducta como lo meramente observable, habría tenido el mismo problema que tuvo Watson, ¿qué pasa con aquello que no podemos observar pero que de alguna manera influye en el comportamiento? Adicionalmente podría surgir esta pregunta: si la conducta es lo meramente observable, ¿entonces qué pasa cuando un sujeto está sólo en un cuarto y está pensando, ahí no se estaría comportando?

Estas cuestiones fueron abordadas por Skinner con detalle durante su obra. Por ahora, hablaremos de la definición de conducta, que evidentemente no se reduce únicamente a lo observable. Para explicar este tema, pensemos en este ejemplo. Imaginemos que un sujeto tiene en sus manos una caja de fósforos, y se le pregunta: ¿dónde está el fuego, en el fósforo o en la cerilla de la caja de fósforos? Ante esta pregunta, no es posible afirmar que el fuego se encuentra en alguno de

los dos elementos, pues el fuego surge a partir del contacto del fósforo con la cerilla de la caja. El anterior ejemplo nos ayuda a entender mejor lo que Skinner definió como conducta, entendida como interacción entre el sujeto y el ambiente. Así como no es posible situar el fuego en alguno de los dos elementos, tampoco es posible situar la conducta en el organismo o en el ambiente, pues la conducta surge a partir de la interacción entre ambos aspectos. Así, ante la pregunta que planteábamos relacionada con que, si un sujeto está en un cuarto sólo y está pensando, ¿se estaría comportando? La respuesta es sí, dado que en esa situación vemos un organismo (sujeto) que mantiene una interacción con su ambiente, en este caso el cuarto donde se encuentra. Así no veamos una respuesta motora en este sujeto (es decir, que presente movimiento), podemos afirmar que se está comportando dado lo mencionado anteriormente.

Para comprender a profundidad los antecedentes históricos y filosóficos del conductismo radical, es importante que lean la lectura a continuación:



Lectura recomendada

Antecedentes históricos y filosóficos del conductismo radical una aproximación puntual 191-197.

López, W.

Supuestos básicos del conductismo radical

Hasta ahora hemos visto elementos que son fundamentales para el conductismo radical, y por la extensión que le hemos dado a estos supuestos, es importante que ahora lean un resumen de los mismos. Recordemos que "radical" en este caso no se relaciona con una posición **dogmática**, por el contrario, el término está relacionado con "raíz", pues el conductismo radical se concibe como la filosofía de la ciencia del comportamiento. Y como filosofía propone una serie de aspectos que deben ser tenidos en cuenta para cualquier acción o práctica que esté enmarcada desde esta visión. Es decir, que para considerar que una propuesta es conductista, debe estar situada dentro de los siguientes elementos (Ávalos y Jaramillo, 2009):

- a) **Objeto de estudio:** debe ser observable, medible y cuantificable. Para el conductismo radical recordemos que el objeto de estudio es la conducta, entendida como interacción. Es medible y cuantificable en la medida en que puedo llevar unos registros precisos de la misma, por ejemplo, puedo tomar datos del número de veces que un organismo realiza una conducta, o también puedo calcular la duración con la que se presenta un comportamiento. Para profundizar en la definición de conducta, es importante que lean el siguiente artículo:



Lectura recomendada

¿Qué es conducta?

Esteve Freixa

- b) **Propósito:** la predicción y el control del comportamiento. Esto le permite a la psicología situarse como disciplina científica ya que, al predecir y controlar el fenómeno de estudio, es más probable que encuentre respuestas efectivas a los interrogantes de la disciplina.



Dogmática

Una posición es dogmática cuando no hay lugar a la duda o al posible cuestionamiento de sus principios. Es decir, dichos principios se exponen como verdades absolutas.

- c) **Concepción de sujeto:** este punto es fundamental ya que la forma como se concibe al individuo va a orientar el proceder de cada práctica o acción tanto en un contexto básico (es decir, experimental), como aplicado (es decir, en contextos no tan controlados en los que se busca modificar el comportamiento de los individuos). La visión de sujeto que mantiene el conductismo radical, se basa en un organismo concebido como una unidad biológica. Unidad porque como veíamos anteriormente, no se hace una división entre lo físico y lo mental. Y biológico, porque se considera que el individuo es el resultado de años de evolución en donde los factores genéticos influyen de forma importante en su comportamiento. Con esto no se está queriendo decir que el conductismo considere que el sujeto está absolutamente determinado por elementos de orden biológico, pues si así fuera, se le estaría atribuyendo un rol pasivo en el que el individuo no tendría la capacidad de influir en su ambiente. Desde esta visión, se concibe al sujeto desde un rol activo, capaz de influir en su ambiente para modificar su conducta.
- d) **Método:** una de las corrientes más importantes que influenció el modelo conductista fue el positivismo. Recordemos que en el positivismo se privilegia la visión empírica de los hechos, es decir, lo real es aquello que puedo medir, observar y comprobar. De esta manera, el método por excelencia que ha utilizado este enfoque es la experimentación, con el objetivo de desarrollar conceptos y teorías que son válidas en tanto pueden ser comprobadas de forma empírica.
- e) **Pragmatismo:** otro de los elementos que ha influenciado de forma significativa al enfoque conductual es la visión pragmática del mundo. Cuando hablamos de conceptos pragmáticos, básicamente nos estamos refiriendo a conceptos poderosos en explicación y sobretodo prácticos, sencillos. De modo que al conductismo le ha interesado crear teorías amplias en explicación, es decir que un concepto sea capaz de explicar varios fenómenos.
- f) **Monismo metodológico:** el conductismo es la primera corriente de pensamiento que rompe con la dualidad cartesiana: mente-cuerpo. Recordemos que como hemos visto hasta ahora, para este enfoque el sujeto no puede dividirse en dos elementos, uno inmaterial y otro físico, y mucho menos pensar que lo inmaterial causa lo físico. Para explicar este punto, vamos a pensar en este ejemplo. Imaginemos un iceberg, que básicamente es una roca gigante hecha de hielo que se encuentra debajo del mar y que es posible visualizarlo ya que la parte superior generalmente está fuera del agua.



Figura 2. Iceberg.
Fuente: Shutterstock/654920956

Como podemos observar en la figura 2, el iceberg cuenta con una parte visible y otra que no podemos ver ya que se encuentra por debajo del agua. Si nos preguntamos, ¿de qué está hecha la parte que podemos ver? La respuesta sería: de hielo. Y si nos preguntamos, ¿de qué está hecha aquella que no podemos ver?, ¿cambiaríamos la respuesta dada anteriormente? Lo más probable es que no, pues, aunque no podamos verla, sabemos que también está compuesta de hielo. Fíjense que en este ejemplo nuevamente nos damos cuenta que no podemos cambiar la naturaleza de los fenómenos sólo por el hecho de no observarlos directamente. Adicionalmente, es un error considerar que lo que no se puede observar causa lo observable. En el ejemplo dado, es como decir que la parte que no podemos ver (es decir, la inferior), causa aquella que podemos ver (es decir, la superior). Esto no tiene mucho sentido ya que para hablar de lo que causó el iceberg hay que remitirse a otros fenómenos climáticos que han dado origen a esta gran roca de hielo.

g) **Evolucionismo y biología:** como hemos venido conociendo, para el conductismo es muy importante considerar que el individuo está fuertemente influenciado por su herencia genética. Esto quiere decir que en algunos casos venimos equipados para responder de forma similar ante distintas situaciones. Esto lo veremos a profundidad en el próximo eje.

h) **Causalidad y determinismo:** la causalidad de la conducta se debe buscar en las variables ambientales que controlan el comportamiento, no en entidades mentales que suponemos que están dentro del sujeto. Adicionalmente, el determinismo está relacionado con que todo comportamiento ocurre porque ha sido previamente influenciado por algún elemento en el ambiente, de modo que ninguna conducta ocurre al azar, siempre hay algo que la explica. Es decir que cualquier fenómeno psicológico o conducta es susceptible de ser estudiada y explicada.

i) **Contextualismo y funcionalismo:** el contexto es el que determina la conducta de los sujetos, es decir que para que ocurra X conducta, es necesario identificar los elementos que la causaron. Por ejemplo, si yo quiero saber por qué una persona llora todas las noches, tengo que revisar bajo qué situación o circunstancia ocurre ese llanto, ante presencia de qué o quienes lo emite y si luego de llorar recibe algún tipo de retroalimentación de terceros. Como pueden notar, las causas las tenemos que buscar

fuera del sujeto. Por otro lado, el funcionalismo está relacionado con entender que las conductas se mantienen en el tiempo porque son funcionales, es decir, adaptativas. Esto quiere decir que las personas se comportan como lo hacen porque obtienen algo y es esto lo que hace que los sujetos sigan manteniendo durante el tiempo distintos comportamientos. A esto se le ha llamado patrón de conducta y lo veremos con detalle en el eje 2.

j) **Empleo del lenguaje:** el conductismo se ha encargado de desarrollar conceptos explicativos que no hacen parte del lenguaje del sentido común, es decir, desde este enfoque no es posible explicar las causas del comportamiento utilizando palabras que comúnmente usaríamos en una conversación cotidiana. Por ejemplo: decir que alguien se comporta como lo hace porque "tiene voluntad", es un error desde esta visión, ya que es una palabra que comúnmente se usa en el lenguaje cotidiano y además está relacionada con un evento interno que causa el comportamiento.



Instrucción

Puedes consultar una síntesis de estos elementos dentro de la nube de palabras que te invitamos a consultar en los recursos de aprendizaje.

También es hora de que realices la actividad de aprendizaje que encuentras dentro de los recursos de aprendizaje.

A modo de conclusión

En este momento, es importante recordar la pregunta orientadora del eje 1, la cual está relacionada con: **¿Cuáles son las teorías que se han construido alrededor del enfoque cognitivo-conductual?** Como se pudo observar, el conductismo no es únicamente una teoría o un concepto particular. Entender este enfoque implica reconocer la diversidad de teorías que lo componen y también identificar sus semejanzas y diferencias. Cada vez que se hable de conductismo, es importante identificar desde cuál perspectiva se asume, ya que cada uno cuenta con distintas propuestas para estudiar el comportamiento humano.

Para el profesional en psicología, es sumamente importante desarrollar la habilidad de reconocer las distintas posturas epistemológicas que han dado origen a la disciplina. Parte de los avances más significativos en psicología se han desarrollado a partir del conductismo, así como también ha desatado un gran número de críticas, sobretodo en relación con la vida mental de los seres humanos.

También es importante que se comprenda que los autores que se expusieron son los más significativos dentro del enfoque comportamental. No obstante, los desarrollos conceptuales han ido evolucionando y en esa medida actualmente se reconocen distintos pensadores que han intentado generar nuevo conocimiento alrededor de esta postura epistemológica. Además, es fundamental que se reconozca la diferencia entre los enfoques conductual y cognitivo-conductual, porque, aunque ambos

involucren el aspecto comportamental en el desarrollo de sus teorías, es clave que se conozca que ambas perspectivas atribuyen la causa del comportamiento humano a variables totalmente distintas. Es fundamental recordar que el enfoque conductual en general, le ha dado una relevancia significativa al eliminar los supuestos mentales como explicación de la conducta humana, mientras que para el enfoque cognitivo-conductual es absolutamente válido hablar de causas internas que influyen de manera determinante en la forma como los humanos nos comportamos.

Así, cada vez que se responda a la pregunta: ¿por qué las personas hacen lo que hacen?, es fundamental que primero se decida desde qué postura se va a dar respuesta a esta cuestión, pues será muy diferente si se hace desde una visión monista a si se responde desde una más dualista. Analizando un caso puntual, suponga que se quiere encontrar la explicación de por qué un estudiante llora cada vez que le dicen que perdió un examen. Si se está desde una postura comportamental, se analizará la situación o el contexto bajo el cual ocurre esa conducta, es decir, el llanto. Por otro lado, si se está desde una postura más dualista, como la cognitivo-conductual, se identificarán las interpretaciones que el sujeto da a esa situación particular, es decir, qué piensa puntualmente de perder un examen, pues este aspecto es lo que va a determinar la conducta observable. En otras palabras, desde la postura cognitivo-conductual se debe identificar el significado que el sujeto da a la situación, ya que esta variable es determinante en la forma cómo el sujeto actúa ante el evento particular.

Teniendo estos conceptos claros, el profesional en psicología estará en la capacidad de reconocer desde qué posición realizará su quehacer, pues para el fortalecimiento de la disciplina, es fundamental que los profesionales sepan cuál es la visión que asumen antes de acercarse a los fenómenos. Hoy en día, existen muchos profesionales que no limitan su quehacer bajo ninguna postura epistemológica, hecho que es dañino para la disciplina ya que le resta credibilidad y coherencia en la praxis.


Para ejemplificar lo mencionado anteriormente suponga que tiene unas gafas con unos lentes de color rojo y otras con lentes de color azul. Si alguien se pone las gafas con lentes de color rojo, es evidente que todo lo que vea tendrá ese color, al igual que con las de color azul, ¿esto qué significa? Básicamente está relacionado con que, si se usan las gafas de conductistas, se debe conceptualizar el mundo como tal, y si se usan los lentes de los cognitivo-conductuales, se hará lo mismo desde esta postura particular. Lo que no está permitido es ponerse ambas gafas al mismo tiempo, pues la concepción de lo humano que tiene cada una de las posturas es radicalmente distinta, e intentar posicionarse desde ambas visiones a la vez no permitirá analizar las situaciones de forma efectiva. En este caso se estaría asumiendo una posición ecléctica del conocimiento, la cual está relacionada con mezclar **epistemologías** (siguiendo el ejemplo anterior, ponerse muchas gafas al mismo tiempo) que en muchos casos son contradictorias entre sí.

De esta manera, comprender la psicología como un entramado de desarrollos teóricos que han intentado dar respuesta a la complejidad del comportamiento, implica tener claridad en cada una de las propuestas y adicionalmente asumir una posición flexible ante el desarrollo de nuevas formas de conceptualizar lo humano, sin atarse a los juicios de valor o a las malinterpretaciones que generalmente se hacen de cada uno de los enfoques. Por ejemplo, de los conductistas se dice que no tienen en cuenta los pensamientos o la cognición para el estudio del comportamiento. Esta afirmación es falsa, puesto que, aunque algunos autores hayan propuesto este planteamiento como objetivo principal, la verdad es que un estudio completo del comportamiento humano no debería prescindir de estos elementos. Ante este malentendido, Skinner desarrolló una teoría robusta en la que dedicó gran parte de su obra a explicar fenómenos como la conciencia, los pensamientos o la imaginación. De este modo, afirmar que el conductismo no considera los elementos internos en la explicación del comportamiento humano, es un error que comúnmente se comete ya que no se hace explícito a qué conductismo se está refiriendo. Si hablamos desde el conductismo metodológico, el de Watson, la afirmación anterior puede tener mucho más sentido.



Epistemologías

Es una rama de la filosofía que se encarga de estudiar cómo el ser humano adquiere y conceptualiza el conocimiento. En términos generales, trata los problemas filosóficos que rodean la teoría del conocimiento.



Para finalizar, la importancia de comprender este eje está relacionada con que es la base para los siguientes que se van a ver. Como se ha mencionado anteriormente, si no se conoce la epistemología de los conceptos, va a ser muy difícil que se entienda la lógica de la praxis, por eso es tan importante entender las raíces y el contexto en el que surgen cada una de las teorías.

En el próximo eje, se hará énfasis en la visión socio-crítica, en la que haremos análisis de situaciones a partir del **conductismo radical** de Skinner y los conceptos que se han derivado del laboratorio para explicar la conducta humana. Se hará evidente cómo algunos conceptos que surgieron a partir de experimentos con animales, explican muy bien gran parte de la conducta humana. También se hablará de Pávlov y del desarrollo de su teoría sobre el estudio de la conducta refleja y el condicionamiento clásico. Se hará un énfasis en el conductismo skinneriano ya que es el que de forma notable ha tenido mayor relevancia sobre el modelo comportamental y gracias a su desarrollo, la psicología ha logrado avanzar de forma importante como disciplina científica.

Avalos, M. y Jaramillo, E. (2009). El conductismo como filosofía de la ciencia del comportamiento. Recuperado de www.zonaconductual.com.

Delprato, D. y Midgley, B. (1992). Some Fundamentals of B.F. Skinner's Behaviorism. *American Psychologist*, 47 (11), 1507-1520.

Freixa, E. (2003). ¿Qué es conducta?. *International Journal of Clinical and Health Psychology*, 3(3), 595-613.

Leahey, T. (2005). *Historia de la psicología*. Madrid, España: Pearson Educación S.A.

TEORÍAS Y MÉTODOS CONDUCTISMO Y ENFOQUE COGNITIVO

Laura Patiño

EJE 2

Analicemos la situación



Pávlov y el condicionamiento clásico





Figura 1. Uno de los perros de Pávlov, en el Museo Pávlov
Fuente: Wikipedia

Pávlov (1849-1936), fue uno de los autores más importantes en el enfoque conductual, que dio lugar a la investigación experimental. Recuerden que, en el eje anterior, se habló de la relevancia del método científico para la producción de conocimiento, pues la intención de la época era situar a la psicología como una disciplina científica. De esta manera, Pávlov es quien comienza a estudiar distintos fenómenos asociados al aprendizaje desde el laboratorio, intentado dar respuestas convincentes a cuestiones que previamente no se habían indagado de forma experimental.

Uno de los elementos que Pávlov estudió a lo largo de su vida, fue el *condicionamiento clásico*. Este es uno de los mecanismos más básicos de aprendizaje de nuevas conductas que se presenta tanto en animales, como en humanos. Básicamente, está vinculado con aprender relaciones entre estímulos y de este modo emitir o realizar nuevas conductas. En este punto, es relevante que sepan la diferencia entre un estímulo y una respuesta, ya que son conceptos clave que hacen parte del condicionamiento clásico.

Un estímulo es un evento, una situación, o un elemento en el contexto del organismo que genera una conducta. Una respuesta es la reacción (la conducta) que se da ante la presencia de un estímulo. A continuación se exponen algunos ejemplos: ante la presencia del semáforo en rojo (estímulo), generalmente los carros se detienen (respuesta); ante la presencia de comida (estímulo), tanto humanos como animales pueden presentar salivación (respuesta); ante el sonido de una alarma (estímulo) que indica que hay un incendio, las personas pueden comenzar a correr (respuesta), o a gritar (respuesta). Con los ejemplos anteriores, es posible evidenciar que la relación estímulo-respuesta se caracteriza porque ambos elementos se presentan de forma temporalmente cercana y además uno es provocador del otro.

Fuente: goo.gl/Hr5Mct

Continuando con la explicación del condicionamiento clásico, lo primero que deben saber es que Pávlov no era psicólogo, era **fisiólogo**, y su interés principal se basó en conocer los aspectos fisiológicos que influían en los procesos digestivos. Para esto, Pávlov trabajó en el laboratorio con perros a los que alimentaba para poder evidenciar los procesos asociados a la digestión. En esta búsqueda de conocimiento y a partir de las observaciones exhaustivas que suelen hacerse en contextos de laboratorio, Pávlov se dio cuenta que los perros que había utilizado en los experimentos no esperaban a salivar hasta que se les pusiera la comida en la boca, empezaban a salivar en cuanto veían la comida. Esta situación generó una pregunta de investigación que este autor se dedicó a desarrollar en investigaciones posteriores: ¿por qué los perros que han hecho parte de los experimentos comienzan a salivar

antes de recibir la comida? Una respuesta mentalista, formulada desde una visión dualista, podría ser que el ver la comida genera en los perros pensamientos asociados a la misma y por tal razón salivan. Fíjense que en este ejemplo se le atribuye la causalidad de la respuesta (salivar) al pensamiento del perro. No obstante, este no es un argumento válido desde el enfoque conductual, ya que no se está identificando la **variable ambiental** que controla la salivación del animal.



Fisiólogo

La fisiología es una rama de la biología que se encarga de estudiar los órganos de los seres vivos.



Variable ambiental

Una variable ambiental es cualquier situación, evento o estímulo que se encuentra en el contexto y que se ubica fuera del organismo.

Para comprender el condicionamiento clásico, es necesario mencionar las condiciones bajo las cuales los experimentos de Pávlov se desarrollaron. En el procedimiento, intervenían normalmente dos estímulos importantes. Uno de ellos era una campana que en primeras presentaciones provocaba en los perros respuestas de orientación, mas no de salivación; el otro era la comida, que al tener contacto con la boca provocaba la respuesta de salivación. Con el transcurso de los ensayos experimentales, Pávlov notó que los perros salivaban antes de tener el contacto directo con la comida y que la presentación del sonido de la campana era suficiente para provocar esta respuesta.

Esta situación es el ejemplo más común del condicionamiento clásico, ya que es la situación experimental que dio inicio a los estudios que posteriormente investigaron este fenómeno con mayor detalle. En este orden de ideas, es importante aclarar los cuatro elementos que son fundamentales para comprender este proceso de aprendizaje. Cuando se habla de condicionamiento clásico, generalmente se involucra:

- a. El estímulo incondicionado.
- b. El estímulo condicionado.
- c. La respuesta incondicionada.
- d. La respuesta condicionada.

Recuerden que estímulo hace referencia a la situación, evento o elemento que genera una conducta. Incondicionado se relaciona con estímulos que provocan respuestas innatas, es decir, que previamente no se requiere de un aprendizaje o de un contacto con dicho estímulo para que el organismo emita una respuesta ante su presencia.



Ejemplo

Ejemplos de estímulos incondicionados son, cuando un médico golpea una de sus rodillas con un martillo, que alguien les sople un ojo, o el olor de la comida.

Fíjense que ante estas situaciones (estímulos incondicionados), ocurren respuestas que son generales a todos los humanos y que tienen la característica de no haber sido desarrolladas por medio de nuestra historia de aprendizaje, es decir, todos venimos equipados con esas respuestas que se activan ante determinados estímulos. A esto se le denomina respuestas innatas. Los estímulos incondicionados, generan respuestas incondicionadas. De este modo, los estímulos mencionados anteriormente generan respuestas tales como:



Ejemplo

Levantar la pierna de forma involuntaria cuando el médico golpea la rodilla con un martillo, cerrar el ojo cuando alguien lo sopla, salivar cuando huelen la comida.

A estas respuestas también se les conoce como *respuestas reflejas*, puesto que son automáticas e involuntarias, ya que son provocadas de forma inmediata por los estímulos incondicionados y el sujeto tiene poco control sobre su ejecución.

Los dos elementos restantes son los estímulos condicionados y las respuestas condicionadas. El condicionado se relaciona con eventos, situaciones o elementos del ambiente que se presentan casi de forma simultánea con el incondicionado, de modo que se genera un *aprendizaje asociativo*, en el que el organismo aprende que la presencia del condicionado, anuncia la presentación del incondicionado. Para ejemplificar mejor esta situación, retomen el experimento inicial de Pávlov que realizó con los perros. En este caso, el *estímulo incondicionado* es la comida, que genera una *respuesta incondicionada* que es la salivación.

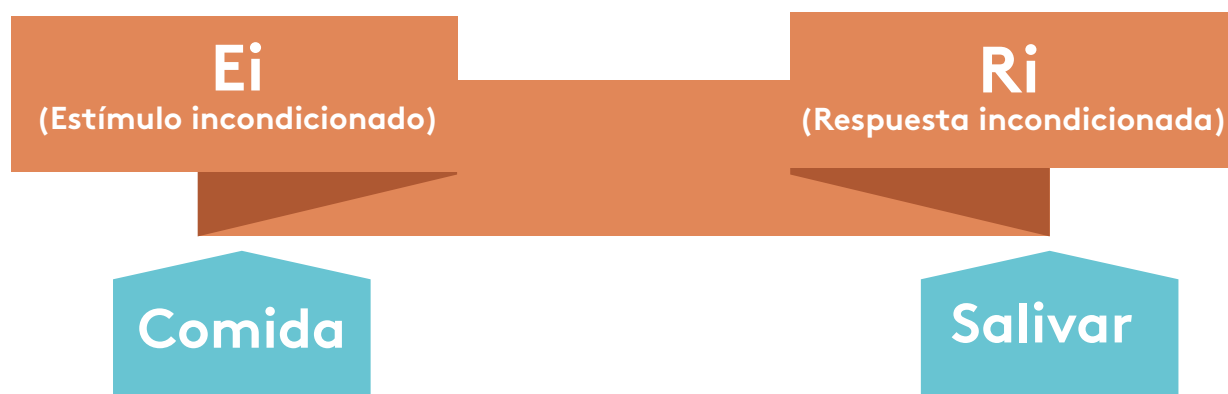


Figura 2.
Fuente: propia

Es decir, todos los perros que participaron en el experimento salivaron al momento de presentar la comida, pues salivar ante el alimento es una respuesta que ha sido **filogenéticamente** seleccionada. Recuerden que el otro estímulo presente en los experimentos de Pávlov fue el sonido de la campana, no obstante, al inicio de los ensayos experimentales este estímulo no generaba ninguna respuesta de salivación, es decir, representaba un *estímulo neutro*. A medida que fueron ocurriendo los distintos ensayos, en los que Pávlov presentaba el sonido de la campana y la comida de forma casi simultánea, lo que sucedió fue que los perros ya no salivaban únicamente ante la presencia de la comida, sino tam-

bién lo hacían ante la campana. De esta forma, la campana que previamente no generaba la respuesta de salivación (*estímulo neutro*), se convirtió en un estímulo condicionado gracias a la asociación que se logró con la presentación de la comida (*estímulo incondicionado*).



Filogenéticamente

Cuando se dice que un comportamiento hace parte de la filogenia del organismo, quiere decir que es una conducta que ha sido seleccionada evolutivamente. Esto significa que todos los seres humanos nacemos con este tipo de respuestas, no necesitamos aprenderlas, como los reflejos por ejemplo.

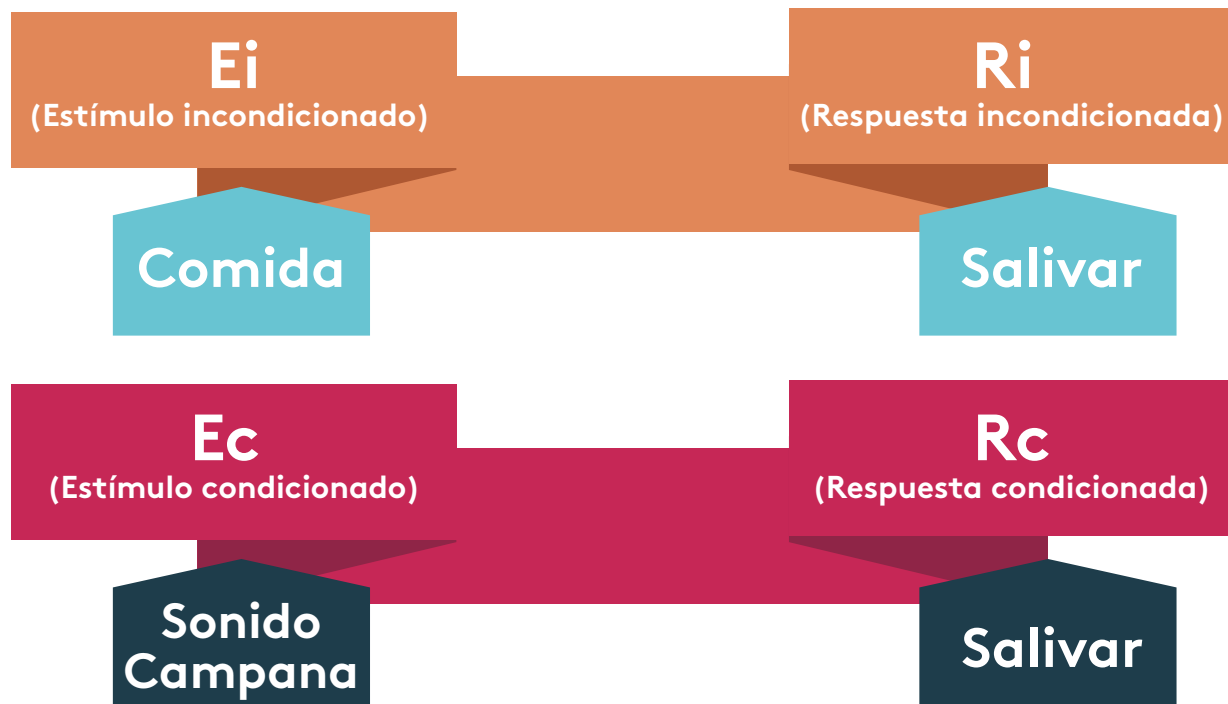


Figura 3.
Fuente: propia

Elementos básicos del condicionamiento clásico

Según lo anterior, son evidentes algunos elementos que son fundamentales en el proceso de *condicionamiento clásico*:

- Siempre deben ser previamente identificados tanto los estímulos, como la respuesta que se quiere condicionar.
- El estímulo incondicionado y la respuesta incondicionada consisten en una relación que se da de forma automática, no aprendida.
- La respuesta que se va a condicionar es la misma que es provocada de forma automática, sólo que se vuelve condicionada en la medida en que es provocada por un estímulo que previamente no la generaba.
- Aunque hay distintas variantes del proceso de condicionamiento clásico, el más común es aquel en el que se presenta primero el estímulo incondicionado, e inmediatamente después el condicionado; esto va a permitir que la asociación entre ambos se fortalezca, en dónde básicamente se le indica al organismo que la presencia de uno (condicionado) anuncia la presentación del otro (incondicionado).
- Los estímulos condicionado e incondicionado necesariamente deben ser distintos físicamente.
- Entre más asociaciones existan entre los estímulos incondicionado y condicionado, mayor será la capacidad del estímulo condicionado de provocar la respuesta condicionada.
- El condicionamiento es más potente si el estímulo neutro se presenta inmediatamente antes del estímulo incondicionado.
- Cuanto más cercanos en el tiempo se presenten los estímulos incondicionado o condicionado, más probabilidad de asociación tendrán.
- El condicionamiento se desarrolla con mayor rapidez y fuerza (se puede asociar en un solo ensayo), cuando el estímulo incondicionado o el estímulo condicionado son muy intensos.

Fuente: goo.gl/ABkBqw

Ejemplos de condicionamiento clásico en animales

Teniendo como base el experimento que realizó Pávlov, a continuación, encontrarán algunos ejemplos en los que se aplican los mismos principios a diversas situaciones.



Ejemplo

Otra situación experimental con animales que fue realizada de forma posterior a los avances de Pávlov, fue el condicionamiento de la respuesta de parpadeo en conejos.

En estos ensayos experimentales, los investigadores presentaban un sonido y posteriormente un soplo de aire en la superficie del ojo. En este caso, el proceso de *condicionamiento clásico* se presentó cuando los conejos emitían la respuesta de parpadear ante el sonido, y no era necesaria la presentación del soplo para que ésta ocurriera.

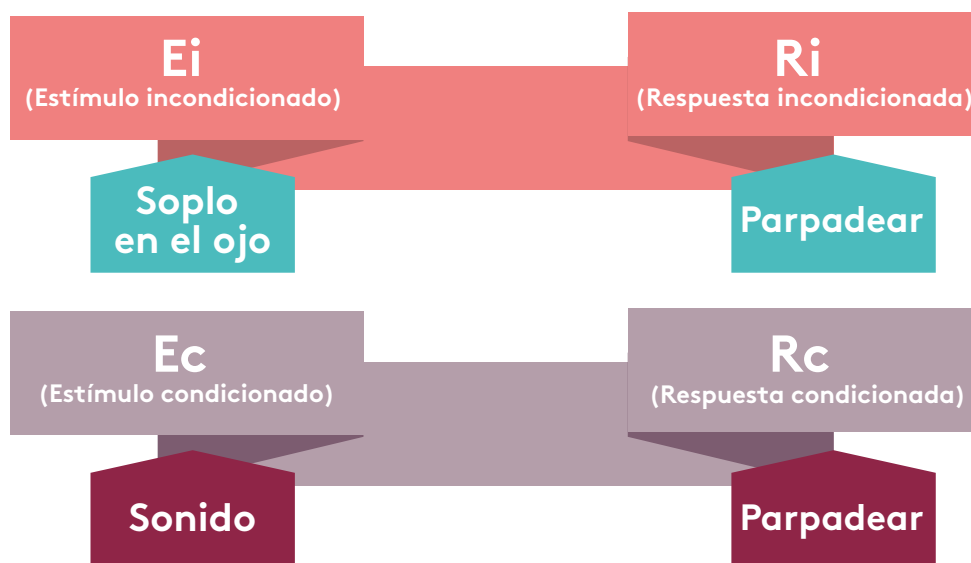


Figura 4.
Fuente: propia

Otro ejemplo muy común es el del condicionamiento de miedo en las ratas. El desarrollo del experimento consistió en presentar una luz y posteriormente una descarga eléctrica (que no generaba un daño significativo al organismo). Esta asociación se realizó varias veces, de modo que las ratas comenzaron a emitir la respuesta de miedo (que a nivel motor se evidencia cuando una rata se paraliza, es decir, omite todo tipo de movimientos) ante la presentación de la luz, sin que fuera necesario presentar la descarga eléctrica.

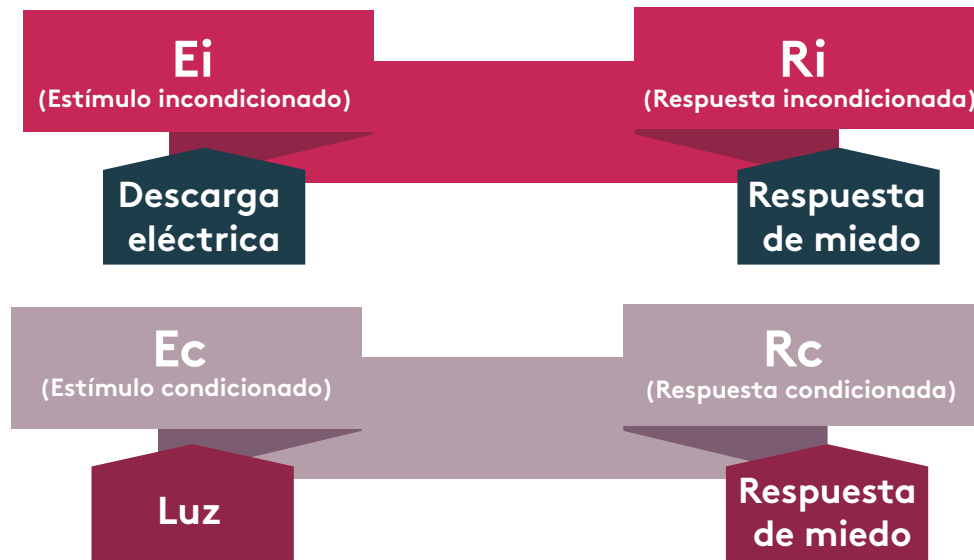


Figura 5.
Fuente: propia

Ejemplos en humanos

Uno de los ejemplos de condicionamiento clásico que comúnmente es conocido en el ámbito de la psicología, es el que desarrolló Watson con el niño Albert. Recuerden que como vieron en el eje anterior, Watson fue el primer autor que habló del enfoque conductual y de la importancia de convertir a la psicología en una disciplina científica.

En su experimento, Watson pretendió condicionar la respuesta de miedo de un niño. En primera instancia, el autor presentaba un ruido muy intenso que generaba una respuesta de **sobresalto** en el niño. Posteriormente, presentaba una rata blanca (que inicialmente no generaba la respuesta de sobresalto en el niño), e inmediatamente después generaba el sonido intenso. Luego de varios ensayos, el niño emitía la conducta de sobresalto ante la rata, sin necesidad de que se presentara el ruido.



Sobresalto

Una respuesta de sobresalto se relaciona con una reacción intensa de un organismo, que generalmente se asocia a una respuesta de miedo.

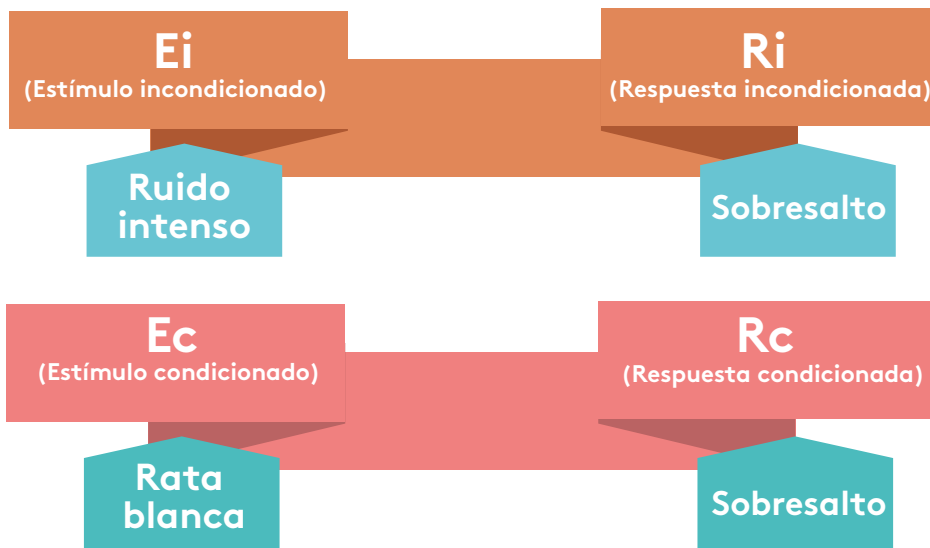



Figura 6.
Fuente: propia

El *condicionamiento clásico* también puede explicar algunas aversiones a la comida. Imaginen una persona con cáncer que es tratada con quimioterapia, método que implica tomar grandes dosis de drogas que debilitan al paciente. Los procedimientos de la quimioterapia causan náuseas como efecto secundario, hecho que aumenta la probabilidad de que dicho procedimiento condicione **aversiones** a la comida ingerida antes de una sesión terapéutica. Se ha observado que los pacientes con cáncer, tanto adultos como niños, adquieren aversiones a un sabor concreto de helado cuando este sabor se ingiere antes de una sesión de quimioterapia. Estos resultados sugieren una explicación a la falta de apetito que por lo general se evidencia entre los pacientes que son tratados con quimioterapia (Domjan, 2011). El ejemplo anterior se podría representar de la siguiente forma:



Figura 7.
Fuente: propia

 **Aversiones**

La aversión es una respuesta de rechazo de los organismos a distintas situaciones, eventos o estímulos del ambiente.

Otro ejemplo en humanos, está relacionado con algunas emociones o **reacciones fisiológicas** que se pueden sentir a partir de la presencia de algunos olores. Imaginen que cada vez que su pareja se acerca a darles un beso, ustedes sienten que el corazón les late más rápido y en simultáneo logran percibir que esta persona lleva un olor de un perfume particular. Supongan ahora que van en un medio de transporte público y perciben este mismo olor en otro sujeto, en este caso es probable que además de recordar a su pareja, también presenten taquicardia.



Reacciones fisiológicas

Una reacción fisiológica es una respuesta automática de un organismo, que se da de forma involuntaria. Como por ejemplo sudar o la aceleración en el ritmo cardíaco.

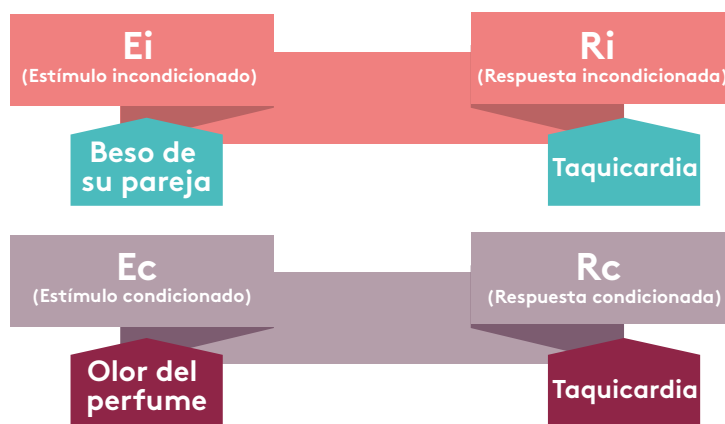


Figura 8.
Fuente: propia

Un fenómeno adicional que el *condicionamiento clásico* permite entender de una forma precisa, es aquello que ocurre al momento de adquirir una fobia. Recuerden que las fobias se definen por ser miedos irracionales a diversos estímulos o elementos del ambiente. Imaginen una persona que, a partir de la picadura de una araña, emite una respuesta de miedo intensa. Es probable que, a partir de esta situación, el individuo tema volver a encontrarse con una araña, pues únicamente la presencia de una (sin la mordida), será suficiente para generar la respuesta de miedo.

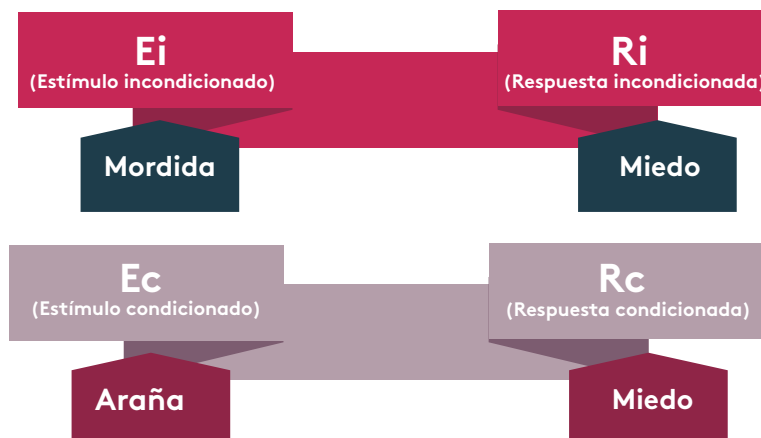


Figura 9.
Fuente: propia

Fenómenos asociados al condicionamiento clásico: generalización y extinción

Considerando el ejemplo anterior, imaginen que el sujeto que es mordido por una araña, tiempo después manifiesta no poder ver arañas de peluche porque le generan malestar y además dice que le aterra ver animales que tengan pelos en las extremidades. ¿Cómo es posible explicar que este sujeto manifieste la respuesta de miedo ante diversos estímulos o elementos? A este fenómeno se le denomina *generalización* y está relacionado con la emisión de la respuesta condicionada ante diversos estímulos que comparten propiedades físicas con el que inicialmente se condiciona.

En el ejemplo anterior, el muñeco de peluche de araña no estuvo presente en el momento en el que la araña real mordió al sujeto, sin embargo, por compartir propiedades físicas con dicho estímulo, puede llegar a evocar en el individuo la respuesta de miedo. Al igual que los animales con pelos en las extremidades pueden evocar dicha respuesta, ya que, aunque no sean la araña en sí, tener pelos en las extremidades es una propiedad física que se evidencia en el estímulo inicial, en este caso, la araña.

Como han podido ver hasta el momento, el *condicionamiento clásico* es una forma de aprendizaje que permite entender por qué los organismos pueden emitir respuestas o comportamientos ante distintos elementos del ambiente. Sin embargo, el no emitir los comportamientos previamente adquiridos por medio del condicionamiento clásico, también es considerado una forma distinta de aprendizaje. Vuelvan al ejemplo en el que, al percibir el olor del perfume de su pareja en otra persona, sienten cómo el corazón les late más rápido. Supongan que terminaron su relación con esta persona y el olor del perfume ya no trae consigo recuerdos de bienestar, sino de malestar. ¿Cómo hacer para que el olor del perfume ya no genere la respuesta de taquicardia? Esto es explicado por medio del procedimiento de *extinción*, que básicamente consiste en disminuir la respuesta previamente condicionada a partir de la presentación del *estímulo condicionado* sin el *estímulo incondicionado*. En este caso, exponer al sujeto al olor del perfume de forma constante, sin que se presenten los besos de su pareja, hará que finalmente la taquicardia desaparezca.

Como pudieron evidenciar con lo expuesto anteriormente, el *condicionamiento clásico* es una forma de aprendizaje que nos permite comprender distintos fenómenos psicológicos, sin atribuir la causa de la conducta a aspectos mentales o entes internos que no podemos observar o controlar. Actualmente, el condicionamiento clásico sigue vigente y es posible seguir analizando distintas situaciones que se presentan en la vida cotidiana. Es considerado una de las múltiples formas en las que los organismos aprenden, no resulta ser la única, ya que conductas más complejas se escapan a la explicación desde este procedimiento. No obstante, es innegable su importancia en la adquisición de respuestas que pueden emitirse ante estímulos novedosos.

Para profundizar en el tema de condicionamiento clásico, es importante que revisen la lectura complementaria.



Lectura recomendada

El uso de sonidos como estímulos en el condicionamiento clásico electrodérmico humano.


Jaime Redondo, Miguel Alcaraz, Isabel Padrón, Amavia Méndez.



Instrucción

En este punto los invito a que revisen la nube de palabras en la que se nombran términos muy importantes sobre el condicionamiento clásico.

Skinner y el condicionamiento operante



Con el *condicionamiento clásico*, es posible entender que una respuesta puede ser generada por diversos estímulos que comparten entre sí propiedades físicas. En los ejemplos vistos anteriormente, es evidente que el sujeto no tiene control sobre las respuestas que son evocadas por los estímulos incondicionados y condicionados, es decir, son respuestas automáticas que ocurren bajo la presencia de dichos estímulos. En otras palabras, controlar las respuestas de taquicardia, sobresalto o náuseas es bastante complicado cuando el estímulo (luego de pasar por un procedimiento de condicionamiento clásico) posee una alta capacidad para evocar dichas respuestas de forma inmediata. Sin embargo, ¿qué sucede con aquellos comportamientos que el sujeto controla y que realiza con un mayor nivel de voluntad?



Ejemplo

Por ejemplo, si un alumno estudia de forma juiciosa para un parcial, es altamente probable que obtenga un resultado aprobatorio del examen; si un individuo gira la llave en la cerradura de una puerta, seguramente se abrirá; si un niño introduce una moneda en una máquina de dulces, seguramente obtendrá uno. ¿Qué es lo común entre estas situaciones? La existencia de circunstancias en las que los hechos son un resultado directo de la conducta del individuo.

De esta manera, a las conductas que los organismos realizan con el fin de obtener una meta o una consecuencia particular, se le ha denominado *conducta operante* y se diferencia de la conducta respondiente en la medida en que no es automática, hay una mayor verificación sobre ella y adicionalmente está controlada por las consecuencias, no por los estímulos antecedentes. Piensen en la conducta de salivar de los perros, ¿qué la genera? ¿algo que se presenta antes o después de la misma? La respuesta es: antes, pues el estímulo que la evoca (recuerden el ejemplo de Pávlov), es el sonido de la campana que suena antes de que el perro salive. Por el contrario, ¿qué hace que el niño siga introduciendo la moneda en la máquina de dulces? ¿algo que sucede antes o después de la conducta? La respuesta es: después, puesto que lo que está controlando que el niño introduzca la moneda es el hecho de que reciba el dulce y esto es una consecuencia.

Para comprender el procedimiento de condicionamiento operante que fue fuertemente desarrollado por Skinner, es importante mencionar uno de los autores más importantes que dio lugar a la investigación de la conducta mediada por las consecuencias: Thorndike. Este autor, es conocido comúnmente por el desarrollo de la *ley del efecto*, la cual establece que “si una respuesta ejecutada en presencia de un estímulo va seguida de un hecho satisfactorio, la asociación entre el estímulo y la respuesta se fortalece. Si la respuesta va seguida de un hecho molesto, la asociación se debilita” (Domjan, 2011, p.166).

Thorndike propuso esta ley a partir de la observación experimental del comportamiento de unos gatos que introdujo en

lo que él denominó, cajas problema. Estas cajas tenían una forma particular en la que los animales debían oprimir una palanca para poder escapar de ella. Cuando se situaba a los gatos por primera vez, los animales emitían una variabilidad de comportamientos con el objetivo de salir, y por ensayo y error lograban identificar qué debían hacer específicamente para lograrlo. Cuando los gatos eran nuevamente puestos en la caja, gran parte de la variabilidad conductual desaparecía, y únicamente quedaban seleccionadas aquellas conductas o movimientos que les permitían salir. Con esto, Thorndike logró formular la ley del efecto, haciendo énfasis en que las consecuencias del comportamiento son decisivas para el mantenimiento o la eliminación de un comportamiento.

A partir de este experimento, Skinner fue quien continuó la investigación en *condicionamiento operante* y es a él a quien se le atribuye su mayor desarrollo. En términos generales, este proceso hace referencia a que la probabilidad de aparición de una respuesta está determinada por sus efectos consecuentes, y puede clasificarse según la naturaleza del acontecimiento ambiental controlado por la conducta. Los procedimientos que podemos encontrar en el condicionamiento operante son: *reforzamiento positivo*, *reforzamiento negativo*, *castigo positivo* y *castigo negativo*. A continuación, se hará una explicación de cada uno de ellos.

Fuente: goo.gl/Rp9fik

Reforzamiento positivo

El proceso de *reforzamiento positivo*, está relacionado con el aumento de la probabilidad de la conducta a partir de un estímulo que se añade en la consecuencia. Lo anterior quiere decir que siempre que se hable de condicionamiento operante, se debe revisar tanto la conducta como la consecuencia o el efecto directo e inmediato de la misma. Para esto, es fundamental que sean cuidadosos con las relaciones temporales que realizan, es decir, con aquellos elementos que consideran parte de una relación causa-efecto.



Ejemplo

Por ejemplo, “graduarse” de la universidad no es una consecuencia directa de estudiar para un parcial, pues “graduarse” es el resultado de distintas actividades que se dan a lo largo de un tiempo establecido. De modo que es un error afirmar que, estudiar y graduarse hace parte de una relación conducta-consecuencia, ya que estos elementos deben darse de una forma temporalmente cercana. Para corregir este ejemplo, es posible decir que una consecuencia directa de estudiar, puede ser aprobar el parcial. En este caso, sí se está dando una relación de conducta-consecuencia que consta de dos elementos que se dan de forma contigua, es decir, cercanos en el tiempo. Lo anterior se puede mostrar de la siguiente forma (el siguiente cuadro resulta útil para comprender los ejemplos posteriores de condicionamiento operante):



Tabla 1 Ejemplo 1
Fuente: propia

Hasta el momento, se ha hecho evidente la importancia de establecer en conducta-consecuencia la relación de dos elementos que deben darse de forma temporalmente cercana y además uno debe ser el efecto del otro. Recuerden que para todos los ejemplos de condicionamiento operante deben seguir esta misma regla, de lo contrario es probable que cometan errores.

Teniendo claridad en este aspecto, se revisará el proceso de reforzamiento positivo. Como se mencionó anteriormente, consiste en el aumento de la probabilidad de ocurrencia de la conducta, a partir de la suma o la adición de un estímulo en la consecuencia. Supongan que Nicolás está con su mamá en una tienda de videojuegos. Él le dice a su madre que por favor le compre un juego y ella le dice que no, que no tiene dinero. Ante su respuesta, Nicolás comienza a llorar y a gritar, entonces lo que hace su mamá es comprarle un juego.

Hasta el momento, lo único que este ejemplo muestra es una descripción de eventos de forma cronológica, es decir, la narración de lo que sucede en una interacción particular. ¿Por qué este ejemplo no se puede considerar como reforzamiento positivo? Porque para poder afirmar con certeza que algo funciona como un reforzamiento, se debe esperar a que la conducta vuelva a ocurrir en el futuro. Fíjense en la definición de reforzamiento mencionada anteriormente: “consiste en el aumento de la probabilidad de ocurrencia de la conducta”, esto implica que con un único ensayo y observación de una conducta no se puede afirmar con certeza que está operando un proceso de reforzamiento positivo, sólo se podrá realizar en tanto la conducta se siga emitiendo en el futuro.

Supongan entonces que Nicolás vuelve a la tienda de videojuegos, y nuevamente ve uno que le interesa. Ante esto, él comienza a llorar y gritar, lo que hace que su madre acceda a comprarle el videojuego. En este ejemplo, es posible afirmar que se dio un proceso de *reforzamiento positivo*. ¿Por qué reforzamiento? Porque la conducta aumentó o se volvió a repetir, fue reforzada. ¿Por qué positivo? Porque en la consecuencia se añadió un estímulo, ¿cuál?, el videojuego.



Tabla 2 Ejemplo 2
Fuente: propia

Es importante que no confundan el término “positivo” con la concepción moral de lo bueno o lo agradable. En este contexto, se refiere únicamente a la suma o adición de un estímulo en la consecuencia. Si ese estímulo que se añade, aumenta la probabilidad de ocurrencia de la conducta, es posible hablar de reforzamiento positivo, aun cuando el estímulo pueda parecer “feo” o “desagradable”. Miren este ejemplo.

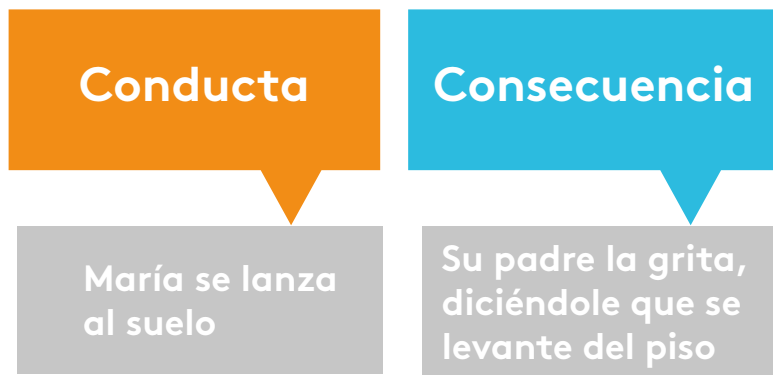


Tabla 3 Ejemplo 3
Fuente: propia

En esta secuencia, recuerden que no es posible afirmar que está operando algún proceso de condicionamiento operante, puesto que no se sabe si la conducta se volvió a repetir o no. Quizás lo primero que piensen es que su padre intenta regañar a su hija para que deje de lanzarse al suelo, sin embargo, ¿es posible que María en próximas ocasiones vuelva a lanzarse al suelo? La respuesta es sí. Imaginen que María es una niña que todo el día está sola en casa, y que cuando sus padres llegan después de trabajar, no la atienden de ninguna manera, la ignoran. Bajo este contexto, María ha aprendido que lanzarse al suelo es la única forma de obtener atención de su padre, sin importar que esto sea un regaño. De esta manera, si María sigue lanzándose al suelo es porque el grito de su padre (estímulo que se añade) ha operado como un *estímulo reforzante*, es decir, en esta situación es posible afirmar que existe un procedimiento de *reforzamiento positivo*.



Ejemplo

Otro ejemplo del mismo procedimiento puede ser que Juan se encuentra en el aula de clases, levanta la mano y el profesor le da la palabra. Si Juan vuelve a hacer lo mismo en próximas ocasiones, es posible afirmar que operó un proceso de *reforzamiento positivo*. En este caso, el estímulo que se añade en la consecuencia es que el profesor le da la palabra al estudiante.



Tabla 4 Ejemplo 4
Fuente: propia

Reforzamiento negativo

El proceso de **reforzamiento negativo** está relacionado con el aumento de la probabilidad de ocurrencia de la conducta, a partir de la sustracción o eliminación de un estímulo en la consecuencia. Fíjense que acá no se habla de la suma o adición de un estímulo en la consecuencia, sino de su eliminación.

Adicionalmente, es posible subdividirlo en dos categorías: *reforzamiento negativo por evitación*, y *reforzamiento negativo por escape*. Cuando el sujeto ha entrado en contacto con ese estímulo que se sustrae o se elimina, se habla de *escape*. Cuando no ha entrado en contacto con el estímulo que se elimina, se habla de *evitación*.

Imaginen que Luis siente un dolor de cabeza intenso, entonces lo que hace es tomarse un medicamento para disminuir el dolor. Si Luis sigue repitiendo esta conducta a lo largo del tiempo, es posible afirmar que operó un *reforzamiento*, ¿por qué negativo? Fíjense que lo que la conducta está permitiendo es eliminar o sustraer un estímulo, en este caso el dolor de cabeza.



Tabla 5 Ejemplo 5
Fuente: propia

Según el ejemplo anterior, ¿es posible afirmar que hay reforzamiento negativo por evitación o escape? Depende. Si Luis antes de tomar el medicamento ya presenta el dolor de cabeza, es *escape*; por el contrario, si antes de tomarlo no lo tiene y lo hace más a modo de prevención, es *evitación*.



Ejemplo

Revisen este ejemplo. Imaginen que Carlos es un hombre al que le cuesta hablar en público. Durante la exposición, siente que sus manos comienzan a sudar, entonces lo que hace es salir corriendo del lugar. Si Carlos realiza esto cada vez que tiene una exposición, es posible afirmar que operó un proceso de *reforzamiento*. En este caso es negativo porque correr le permite eliminar o sustraer un estímulo en el ambiente, ¿cuál? El sudor en sus manos.

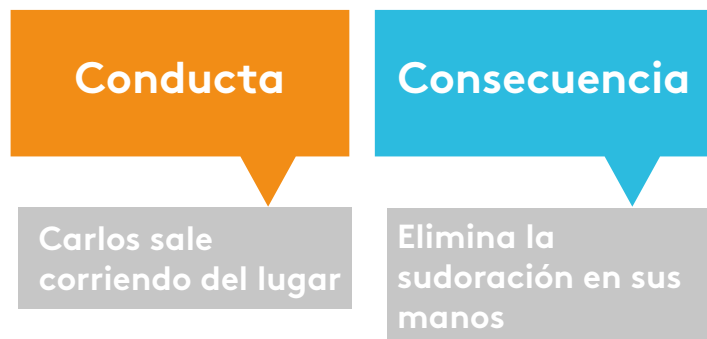


Tabla 6 Ejemplo 6
Fuente: propia



Ejemplo

El ejemplo anterior, ¿es escape o evitación? Depende. Si durante la exposición Carlos tiene contacto con el sudor en sus manos y sale corriendo para controlarlo, es *escape*. Si durante la exposición, Carlos sabe que va a comenzar a sudar, pero aún no ha sentido esta manifestación corporal y lo que hace es salir corriendo para que no se presente, es *evitación*.

Castigo positivo

Nuevamente es importante que no entiendan estos términos como comúnmente las personas los comprenden. En este caso, el castigo no está relacionado con algún tipo de medida correctiva. Se entiende que el castigo positivo se refiere al decremento de la conducta a partir de la suma o la adición de un estímulo en la consecuencia.

Recuerden el ejemplo de María que, al lanzarse al suelo, inmediatamente después recibe un regaño de su padre. Anteriormente se había descrito como un ejemplo de *reforzamiento positivo*, ¿por qué? Porque se supuso que María continuaba lanzándose al piso, no obstante, imaginen que luego del regaño de su padre, María no vuelve a lanzarse al piso, ¿Cuál es el proceso de condicionamiento operante que es correcto para analizar esta situación? *Castigo positivo*.

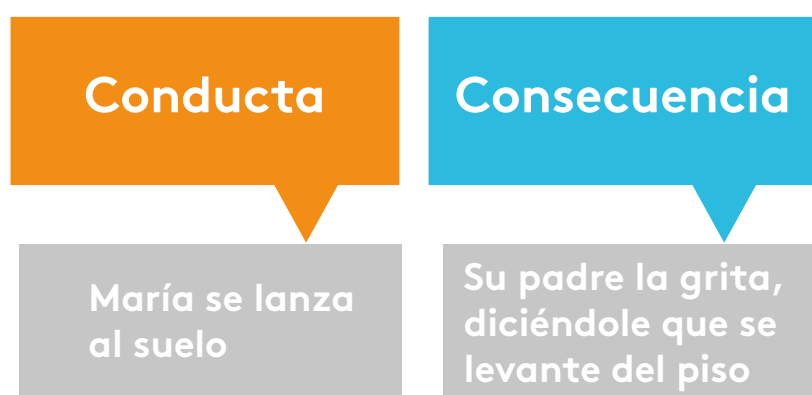


Tabla 7 Ejemplo 7
Fuente: propia

¿Por qué castigo? Porque la conducta disminuyó, es decir, no se volvió a presentar. ¿Por qué positivo? Porque se añadió un estímulo en la consecuencia, ¿cuál? El grito de su padre.

Supongan que Diana está acariciando un gato, cuando de repente el gato la araña. Si en ocasiones posteriores, se evidencia que Diana no vuelve a acariciar el gato, es porque operó un proceso de *castigo positivo*. Recuerden que es castigo porque la conducta no vuelve a ocurrir, y positivo porque se suma o se añade un elemento al ambiente, en este caso la respuesta del animal.



Tabla 8 Ejemplo 8
Fuente: propia

Mario es un estudiante que siempre llega tarde a clase y el profesor quiere disminuir este comportamiento. Un día, Mario llega tarde y lo que hace el profesor es pedirle que mencione en frente de la clase, tres puntos importantes de la lectura. Luego de esta situación, Mario disminuye la conducta de llegar tarde, es decir que hubo un proceso de *castigo positivo*; castigo en la medida en que la conducta disminuyó, positivo porque se añadió un estímulo en la consecuencia, ¿cuál?, la instrucción del profesor relacionada con pararse al frente del curso.

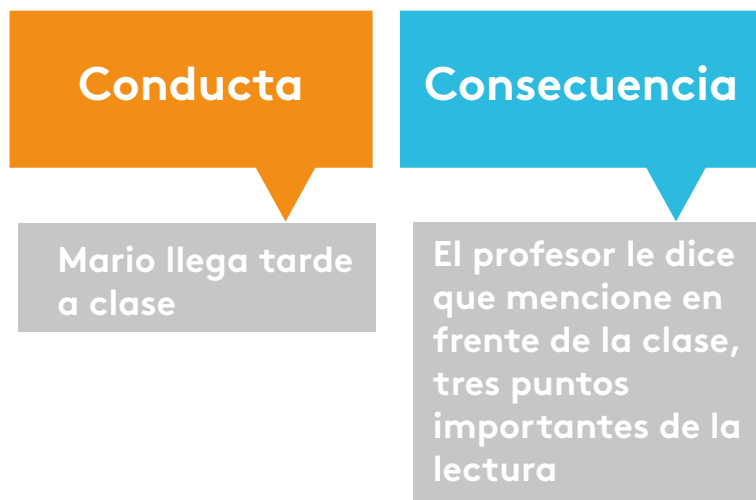


Tabla 9 Ejemplo 9
Fuente: propia

Castigo negativo

El *castigo negativo* está relacionado con el decremento o la disminución de la conducta, a partir de la sustracción o eliminación de un estímulo en la consecuencia. Recuerden que, para *castigo negativo*, no se habla de *evitación* o *escape*, esto es únicamente para *reforzamiento negativo*.

Supongan que Daniel fuma de forma constante y a su novia no le gusta darle besos porque detesta el olor a cigarrillo. Un día, después de que Daniel fuma un cigarrillo, su novia decide no darle un beso. Si en ocasiones posteriores, Daniel deja de fumar antes de darle besos a su novia, es posible afirmar que operó un proceso de *castigo negativo*. ¿Por qué castigo? Porque la conducta de Daniel disminuyó; ¿por qué negativo? Porque hubo una sustracción de un estímulo en la consecuencia, ¿cuál? Los besos de su novia.



Tabla 10 Ejemplo
Fuente: propia

Andrés conduce en estado de embriaguez, los policías de tránsito lo paran y se dan cuenta que está tomado. Deciden quitarle el carro y la licencia de conducción. Si después de esta situación, Andrés deja de conducir en estado de embriaguez, es posible afirmar que operó un proceso de *castigo negativo*, ya que la conducta disminuyó y se consiguió a partir de la sustracción o eliminación de un estímulo en el ambiente.

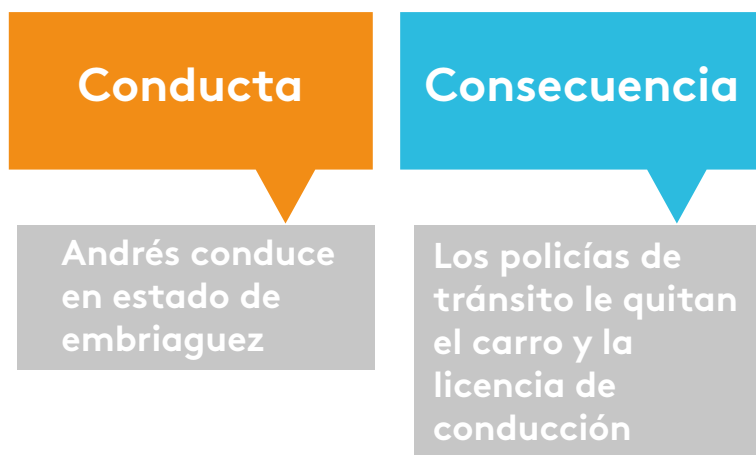


Tabla 11 Ejemplo 11
Fuente: propia

Un último ejemplo puede ser que Lina llega a su casa después del colegio a mostrarle los cuadernos a su madre. Ante este evento, la madre la ignora. Si Lina no vuelve a emitir el comportamiento de mostrar los cuadernos a su madre, es posible hablar de un proceso de *castigo negativo*, ya que la conducta disminuyó a partir de la eliminación o sustracción de un estímulo en el ambiente: la ausencia de atención.



Tabla 12 Ejemplo 12

Fuente: propia

Elementos a tener en cuenta en los procesos de condicionamiento operante

A continuación, se mencionan algunos elementos importantes que se deben considerar al momento de identificar los procesos de condicionamiento operante:

- Todos los procesos de reforzamiento, siempre están orientados a mantener o a aumentar conducta.
- Todos los procesos de castigo, siempre están orientados a disminuir la conducta. De este modo, es un error afirmar que se quiere aumentar la conducta de una persona por medio de un proceso de castigo.
- Lo positivo no se relaciona con lo bueno o lo agradable, siempre debe asociarse a la suma o adición de un estímulo en la consecuencia.
- Lo negativo no se relaciona con lo malo o lo desagradable, siempre debe asociarse a la eliminación o sustracción de un estímulo en la consecuencia.
- ¿Cómo saber si está operando un proceso de reforzamiento o castigo? Revisen si la conducta aumentó o por el contrario, disminuyó.

Fuente: goo.gl/Hr5Mct

- ¿Cómo saber si está operando un proceso positivo o negativo? Revisen la consecuencia, fíjense si hubo una adición o una eliminación de elementos en la misma.
- Cuando hablen de reforzamiento negativo, siempre deben mencionar si es evitación o escape.
- La evitación o el escape se definen por el contacto que el sujeto tiene con el estímulo que se sustrae en la consecuencia. Si tiene contacto, es escape. Si no lo tiene, es evitación.

Fuente: goo.gl/Hr5Mct

Para profundizar en algunos elementos relacionados con la propuesta skinneriana sobre la conducta en función de las consecuencias, se sugiere revisar la lectura complementaria.



Lectura recomendada

La búsqueda de orden en la conducta voluntaria.
Elberto Antonio



Instrucción

Los invito a que consulten el mapa conceptual dentro de los recursos de aprendizaje en el que se analizan diferencias entre el condicionamiento clásico y el condicionamiento operante.

De esta manera, se da por finalizado el eje 2 el cual estuvo orientado a responder la siguiente pregunta: *¿Cómo puedo analizar diversos fenómenos a partir del enfoque cognitivo-conductual?*

Según lo expuesto anteriormente, es evidente que desde este enfoque existen unos conceptos teóricos sólidos que permiten comprender de una forma más efectiva lo que pasa a nuestro alrededor. Conocer los términos y aplicarlos a diversas situaciones de forma lógica y coherente, es parte de la labor del profesional en psicología quien, a lo largo de su vida profesional, enfrentará una multiplicidad de situaciones que deberá examinar desde un marco epistemológico particular. Analizar los fenómenos desde posiciones teóricas sólidas, permitirá que la psicología se consolide como una disciplina sistemática y rigurosa, que demanda ejercicios juiciosos y responsables por parte de quienes la ejercen.



Instrucción

Los invito a que realicen la actividad de aprendizaje de práctica para implementar el conocimiento aprendido.

Domjan, M. (2011). *Principios de aprendizaje y conducta*. Madrid: Cengage Learning Editores.

Plazas, E. (2006). B. F. Skinner: la búsqueda de orden en la conducta voluntaria. *Universitas Psychologica*, 5(2), pp. 371-383.

Redondo, J., Alcaraz, M., Padrón, I. y Méndez, A. (2014). El uso de sonidos como estímulos en el condicionamiento clásico electrodérmico humano. *Psicológica*, 35(1), pp. 67-79.

BIBLIOGRAFÍA

TEORÍAS Y MÉTODOS CONDUCTISMO Y ENFOQUE COGNITIVO

Laura Patiño

EJE 3

Pongamos en práctica

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.

TEORÍAS Y MÉTODOS CONDUCTISMO Y ENFOQUE COGNITIVO

Laura Patiño

EJE 4


Propongamos

Durante el desarrollo de este eje, harán un recorrido por los principales planteamientos que se han realizado desde el enfoque cognitivo-conductual al campo de la psicología clínica. Se realizará una exposición detallada de las tres generaciones de terapia, haciendo énfasis en sus características, limitaciones y también las críticas que han recibido. A partir de esta revisión, se mostrarán aquellos elementos novedosos que desde el enfoque cognitivo-conductual se han propuesto durante los últimos años y finalmente se mostrarán algunos elementos de una de las terapias más recientes: la terapia de aceptación y compromiso (ACT).

Hacer evidente las nuevas propuestas de este enfoque frente al campo de la psicología clínica, pretende alcanzar dos objetivos: El primero, lograr que el estudiante comprenda que las teorías deben adaptarse a las necesidades de la época, y el segundo, potenciar las habilidades relacionadas con proponer nuevo conocimiento que permita una mejor comprensión de los fenómenos que se analizan. Por tal razón, la actividad evaluativa de este eje pretende que el estudiante logre recopilar toda la información presentada en el curso y a partir de este ejercicio, proponga la forma cómo aplicaría dicho conocimiento a los distintos campos de acción de la psicología.

El campo de la psicología clínica puede ser abordado desde diversos paradigmas, en los que se proponen diferentes objetos de estudio, metodologías, y en general visiones epistemológicas particulares que sustentan el quehacer del profesional. Entre los modelos psicológicos más destacados, se encuentran el psicoanálisis, la terapia sistémica, la humanista, entre otros. Dichos abordajes proponen definiciones de qué es lo humano y también conceptualizaciones de lo que debería realizarse al momento de mejorar el bienestar o la salud mental de las personas.

Terapias de primera, segunda y tercera generación



Terapias de primera generación

Este grupo de terapias o estrategias de intervención, se caracterizan por ser las primeras aproximaciones que el enfoque cognitivo-conductual realizó con el objetivo de modificar el comportamiento humano. Nacen a principios del siglo XX, y algunos de los autores que influyeron en su desarrollo son: Watson, Pavlov, Thorndike, Skinner, entre otros. Recuerden que en el eje 1, cuando se revisó el surgimiento del modelo cognitivo-conductual, se habló de los supuestos teóricos que propusieron dichos autores.

En esa época, el interés radicaba en entender el aprendizaje de los organismos, es decir, estudiar de forma experimental los mecanismos que facilitaban el desarrollo de nuevos comportamientos. Este fin se logró a través de múltiples sesiones de observación en laboratorios, en donde se analizaba de forma detallada el comportamiento de los animales, para así poder entender el de los humanos (recuerden que desde el enfoque cognitivo-conductual se adopta una visión darwinista, en la que se asume que tanto humanos como animales comparten **características genéticas** y de comportamiento, pues ambos hacen parte del proceso evolutivo de las especies).



Características genéticas

Una característica genética hace referencia a un rasgo con el que se nace, por ejemplo, el color de ojos.

Luego de los avances que se lograron recolectar a partir de las observaciones que se hacían en los laboratorios, se decidió aplicar dichos principios a la modificación de la conducta en humanos. Es decir, los desarrollos experimentales que se hicieron a partir del estudio del aprendizaje, dieron lugar al primer grupo de terapias de conducta. De esta manera, conceptos como *condicionamiento clásico*, *condicionamiento operante*, *reforzamiento*, etc., son característicos de esta primera generación de terapias.

Además del interés que se tenía por aplicar el conocimiento derivado de situaciones experimentales a la modificación del comportamiento humano, las terapias de primera generación nacen también con el objetivo de romper el modelo psicoanalítico imperante de la época. Sigmund Freud, padre del psicoanálisis, es uno de los primeros autores que comienza a implementar estrategias para aliviar el sufrimiento humano, de modo que el enfoque cognitivo-conductual, siguiendo ese mismo objetivo, inicia proponiendo distintas estrategias que tienen como objetivo permitir una mejor adaptación de los sujetos al medio en el que se encuentran.

Estas herramientas propuestas por las terapias de primera generación, han sido bastante útiles en el desarrollo o entrenamiento de nuevos repertorios conductuales. Con su implementación en la modificación del comportamiento humano, se lograron avances importantes en el ámbito de la psicología clínica. Sin embargo, uno de sus puntos más débiles fue la limitación que planteaban estas técnicas al momento de trabajar con la cognición y el lenguaje, aspectos esencialmente característicos de los humanos.

Skinner fue uno de los autores que intentó proponer una teoría sobre el lenguaje de los seres humanos. En su libro “*Conducta verbal*”, este autor propone una clasificación del lenguaje, definiéndola como una *conducta operante* que está controlada por el medio ambiente y que su efecto se encuentra mediado por terceros. Su intención estuvo orientada a desarrollar una teoría del lenguaje en la que no se usaran conceptos mediacionales, es decir, no utilizó elementos que dieran a entender que la causa del lenguaje se debe atribuir a elementos internos. Por el contrario, su objetivo fue continuar con la misma visión epistemológica que desarrolló con el *conductismo radical*, proponiendo que el lenguaje se puede conceptualizar como una conducta que es causada por elementos externos, es decir, por factores del ambiente.

Luego de presentar su obra “*Conducta verbal*”, Skinner fue criticado de forma significativa por Chomsky, quien hizo visibles algunas incoherencias teóricas que presentaba esta propuesta. Una de las grandes limitaciones fue no haberla sometido a comprobación **empírica**, es decir, esta es la única obra de este autor que surgió de un análisis exclusivamente teórico y conceptual, y no del análisis minucioso de dichos conceptos en un contexto de laboratorio.

En este sentido, Chomsky es uno de los autores que evidencia de forma importante la limitación más grande de las terapias de primera generación: la imposibilidad de abordar el lenguaje o la cognición de los sujetos. Como se ha mencionado anteriormente, este grupo de terapias se centró en modificar aspectos puramente observables, es decir, su énfasis radicó en alcanzar cambios en la **conducta puramente motora**. Por ejemplo, conseguir que un niño fuera más ordenado al momento de organizar su cuarto, o lograr que un sujeto disminuyera la conducta de fumar.



Comprobación empírica

La comprobación empírica está relacionada con poner a prueba los elementos de una teoría. Esto se hace generalmente en un laboratorio.



Conducta puramente motora.

La conducta motora hace referencia a los movimientos observables que se pueden evidenciar en un organismo. Las cogniciones no son conducta motora.

Entre las terapias de primera generación más reconocidas se encuentran: *la terapia de exposición* (muy útil en fobias), *la economía de fichas* (estrategia que fue revisada en el eje 3), *la desensibilización sistemática* y los procedimientos de *modelamiento*, *reforzamiento* y *castigo*.

Terapias de segunda generación

A partir del desarrollo de las terapias de primera generación, se lograron cambios importantes en la conducta de los seres humanos. No obstante, este grupo de estrategias no pudo dar respuesta a elementos de tipo cognitivo, razón por la cual surgen las terapias de segunda generación.

Nacen en la década de los 60, en un contexto en el que la psicología cognitiva comenzaba a cobrar fuerza tanto a nivel teórico como **aplicado**. En ese sentido, las investigaciones pasaron de estudiar el aprendizaje, a analizar fenómenos tales como, la mente, la memoria, el conocimiento o las representaciones mentales. Esto trajo consigo un cambio epistemológico con respecto a las variables causales que desde la primera generación se habían considerado como determinantes del comportamiento humano.

Recuerden que previo al surgimiento de este grupo de terapias, se había construido una conceptualización monista del sujeto, es decir, se concebía al individuo como un todo que responde al contexto o al ambiente en el que se desenvuelve. Las terapias de segunda generación cambian esta visión, y proponen que los seres humanos actúan en correspondencia con lo que piensan, es decir, es la forma de significar el mundo la que determina el actuar de los sujetos.



Aplicado

Un nivel aplicado de conocimiento hace referencia a tomar elementos teóricos y conceptuales con el fin de modificar situaciones reales en contextos particulares. Los campos de acción de la psicología como la clínica o la educativa, representan niveles aplicados de conocimiento.

En este sentido, este grupo de terapias comenzó a desarrollar estrategias orientadas a modificar los pensamientos de los individuos, pues sólo así se lograría el cambio de comportamiento. No obstante, también incluyeron técnicas puramente conductuales, tales como el *reforzamiento* o el *moldeamiento*.

Para una mejor comprensión de lo que las terapias de segunda generación pretenden, revisen el siguiente ejemplo:



Ejemplo

Supongan que Juan es un estudiante que tiene dificultades para hablar en público, y por esta razón su desempeño académico está empeorando. Imaginen que cuando Juan pasa al frente del curso a desarrollar un tema en particular, comienza a pensar algunas cosas como: “se van a burlar de mí”, “voy a hacerlo mal”, “me están mirando y me estoy poniendo rojo”. Notar estos pensamientos lo pone más nervioso, entonces lo que hace es decir que se siente enfermo y se retira del lugar. Esto alivia de forma momentánea su malestar, sin embargo, a largo plazo le está impidiendo mantener un buen desempeño académico.

Imaginen que Juan está siendo intervenido con alguna terapia de segunda generación. De esta manera, el profesional debe identificar cuáles son los pensamientos que están causando las conductas y modificarlos, para que así puedan generarse otras formas de comportamiento. Entonces, lo que hace el psicólogo es debatir los pensamientos de Juan, preguntándole, por ejemplo: ¿Cómo sabes con certeza que se están burlando de ti?, ¿qué pasaría si pensaras que no se están burlando de ti, sino que tus compañeros se ríen porque están comentando alguna otra situación que les parece cómica? ¿qué pasaría si pensaras que tus compañeros te están mirando porque se interesan por lo que estás diciendo?



Figura 1.
Fuente: Shutterstock 606388247

Fíjense que, en el ejemplo anterior, el terapeuta intenta debatir y formular preguntas orientadas a que el individuo cambie la forma cómo está interpretando la situación particular. Esto puede realizarse a partir de diversas técnicas, dos de ellas son las que se revisaron en el eje 3, que están relacionadas con los *autorregistros cognitivos* y el *descubrimiento guiado*.

En este orden de ideas, ¿cuál podría ser un resultado positivo en la terapia que permita afirmar que las estrategias aplicadas están funcionando? Que Juan en vez de pensar que se van a burlar de él, piense que los demás compañeros pueden estar riéndose de situaciones que les parecen cómicas (no necesariamente de él). Fíjense que la idea es que el consultante reemplaza el contenido de sus pensamientos, es decir que, en vez de pensar X, piense en

Y (esto es importante que lo recuerden al momento de leer sobre terapias de tercera generación).


El cambio de pensamiento anteriormente descrito, influirá en el comportamiento del paciente, es decir, es altamente probable que, en una próxima ocasión, Juan en lugar de mentir sobre su estado de salud con el fin de retirarse del lugar, opte por permanecer en la situación de la exposición.

Dos de las terapias de segunda generación más importantes son: *la terapia cognitiva de Beck* y *la terapia racional-emotivo conductual de Ellis*. Ambas incluyen herramientas conductuales en sus aplicaciones, sin embargo, el énfasis recae en la modificación de los pensamientos.

Críticas realizadas a las terapias de segunda generación

Si bien es importante destacar que este grupo de terapias han sido esenciales para el desarrollo y la consolidación del enfoque cognitivo-conductual en la psicología clínica, también es fundamental que conozcan las críticas que se han evidenciado a lo largo de su aplicación, pues esto les permitirá entender las razones por las cuales surgen las terapias de tercera generación.

Una de las críticas más relevantes, está asociada con la visión de control que las terapias de segunda generación han implementado al momento de desarrollar sus estrategias de modificación de pensamiento. En el ejemplo que vieron anteriormente sobre el caso de Juan, fíjense que lo que se le está solicitando al paciente es que controle su forma de pensar, es decir, que al momento de tener un pensamiento que le genere malestar, lo que debe hacer es reemplazarlo por otro más funcional, que genere un menor nivel de malestar.



Alcanzar este objetivo no resulta fácil muchas veces, pues el sujeto debe entrar en un diálogo interno (que en la mayoría de ocasiones es infinito), en el que debe encargarse de modificar su propio pensamiento, intentando encontrar evidencias o certezas que le permitan argumentar lo irracional de sus cogniciones. Volviendo al ejemplo de Juan, imaginen que al momento de exponer llegan a su cabeza pensamientos que generan malestar. Si este paciente está siendo intervenido con alguna terapia de segunda generación, lo que deberá hacer en ese momento es orientar todos sus esfuerzos a modificar sus propias cogniciones. Realizar esta actividad, le está enseñando a este paciente varios elementos:

- El primero, que existen pensamientos “positivos” y “negativos”, y que lo ideal es que mantenga o desarrolle aquellos que generan bienestar y elimine los que generan malestar.
- El segundo, que cada vez que aparezca un pensamiento que genere malestar, el sujeto debe hacer lo humanamente posible para modificar dicha cognición. Esto implica entrar en un diálogo interno que impide que el individuo sea efectivo en la ejecución de lo que está realizando en ese momento. En el caso de Juan, entrar en esta discusión consigo mismo, le va a impedir que exponga de una forma efectiva, pues por un lado va a desconcentrarse de su exposición por intentar modificar sus pensamientos, y por otro, es probable que los asistentes noten dicha desconcentración.

Otra de las críticas que han recibido las terapias de segunda generación, es que al momento de realizar estudios experimentales con sujetos que son intervenidos con alguna de estas estrategias, no se ha logrado comprobar que el componente cognitivo es el más importante al momento de modificar el comportamiento de los individuos. Dichos estudios han logrado mostrar que las estrategias conductuales son las que realmente funcionan, y que las cognitivas son elementos adicionales que, al ser eliminados, no generan ningún tipo de efecto adverso al momento de alcanzar el cambio comportamental a lo largo de la terapia psicológica.

Terapias de tercera generación

Este grupo de terapias surge a finales de los años 80 y es lo que actualmente se está implementando en la psicología clínica, vista desde el enfoque cognitivo-conductual.

Se sugiere revisar la lectura complementaria que se presenta a continuación.



¡Lectura complementaria!

La terapia de conducta de tercera generación.
Marino Pérez Álvarez

Entre las nuevas propuestas se pueden encontrar:

- El interés por fomentar la relación entre la **psicología básica** y la aplicación clínica. Esto quiere decir que las terapias de tercera generación se orientan hacia la aplicación de estrategias que han sido validadas empíricamente, es decir que hayan pasado por tests clínicos en los que se evidencien las razones de su efectividad. Parte de las investigaciones que se realizan actualmente en terapia de conducta están relacionadas con identificar cuáles son los componentes de las terapias que promueven los cambios en consulta. Fíjense que retomar la investigación experimental es una idea que se obtiene de las terapias de primera generación, en las que el terapeuta era considerado más investigador que clínico.



Psicología básica

La psicología básica hace referencia a una rama de la disciplina que se encarga de comprobar y formular teorías a partir de la experimentación en laboratorio.

- La consolidación de bases filosóficas que hacían parte de las terapias de primera generación. Las terapias de tercera generación, retoman el *conductismo radical* como filosofía de la ciencia del comportamiento (este tema fue revisado en el eje 1), y además incluye la visión *contextualista funcional*. ¿Esto qué quiere decir? Básicamente está relacionado con un cambio epistemológico importante en comparación con las terapias de segunda generación. Desde este grupo de terapias,

se considera nuevamente al sujeto como una unidad que responde al contexto, es decir, al ambiente en el que se encuentra. Desde esta visión, el pensamiento no se considera como causa de la conducta, y a diferencia de la primera generación, la tercera desarrolla una teoría sólida que tiene como fin explicar de forma detallada el lenguaje y la cognición desde una posición conductista radical (esta se denomina *Teoría de Marcos Relacionales*). Lo anterior quiere decir que, en el desarrollo de esta propuesta teórica, no se evidencian conceptos mentalistas tales como: mente, representaciones mentales, etc.

- Uno de los grandes objetivos de este grupo de terapias es aumentar la flexibilidad psicológica de los individuos frente a sus eventos privados (sensaciones, pensamientos, emociones, etc.). Este punto es una diferencia fundamental con respecto a las terapias de segunda generación, pues mientras que estas tienen como objetivo cambiar el contenido de los pensamientos (que el sujeto no piense en X, sino en Y; recuerden el ejemplo de Juan que se presentó anteriormente), las terapias de tercera generación pretenden enseñarle a los sujetos a vivir con esos pensamientos que generan malestar, y que en lugar de que el individuo oriente todos sus esfuerzos conductuales a modificarlos, lo ideal es que desarrolle una forma distinta de relacionarse con ellos, es decir, que ya no los vea como barreras psicológicas, sino como elementos que hacen parte del lenguaje y que no se relacionan de una forma causal con la conducta (este punto se va a profundizar más adelante cuando se exponga una de las terapias de tercera generación).
- Un interés primordial en desarrollar una teoría sólida sobre el lenguaje y la cognición. Recuerden que una de las críticas que recibieron las terapias de primera generación fue no haber abordado de forma exhaustiva dichos elementos. Para las terapias de tercera generación es fundamental estudiarlos, y por tal razón ha desarrollado una teoría que ha sido validada experimentalmente tanto en animales como humanos. Esta se denomina *Teoría de Marcos Relacionales*.
- Para la explicación del lenguaje, además de desarrollar la teoría anteriormente mencionada, las terapias de tercera generación retoman y reformulan algunos conceptos que Skinner propuso en su obra "*Conducta verbal*", con el fin de proporcionar solidez a su propuesta teórica.

- Hay un énfasis especial en estudiar aquello que ocurre en la relación terapéutica entre psicólogo y consultante. A diferencia de los grupos de terapias anteriores, las de tercera generación se interesan en hacer diversos análisis de aquello que ocurre durante las sesiones terapéuticas, considerando que los sujetos se comportan en ese contexto, tal como lo hacen fuera de él, es decir, repiten en consulta conductas que generalmente emiten o realizan en su vida cotidiana (este punto lo ha desarrollado de forma detallada la *Psicoterapia Analítico Funcional*, una de las terapias de tercera generación más sobresaliente en la actualidad).
- La influencia de la filosofía oriental en el desarrollo de las estrategias que se aplican desde tercera generación. Actualmente es común que en consulta se apliquen formas de meditación como el *Mindfulness*, herramienta que se utiliza para que el sujeto aprenda a relacionarse de una forma distinta con sus eventos privados.

Como pudieron evidenciar, las terapias de tercera generación retoman varios aspectos que se desarrollaron durante el auge de las de primera generación. En la actualidad, una de las grandes intenciones de las terapias de tercera generación es retomar la visión conductista con la que inició el enfoque, la cual está relacionada con concebir al sujeto como una unidad que no está determinada por sus pensamientos o **eventos privados**, sino por el ambiente o el contexto en el que se desarrolla.

Parte de los supuestos de las terapias de tercera generación radica en retomar dichos elementos, pero también proponer unos nuevos, como por ejemplo incluir la importancia de la relación terapéutica entre psicólogo y consultante, y desarrollar una teoría sólida sobre el lenguaje y la cognición.

Luego de exponer los aspectos más relevantes que se proponen desde las terapias de tercera generación, es importante que conozcan una de las terapias más sobresalientes del grupo y que ha sido una de las pioneras en el inicio de la "tercera ola de terapias de conducta": *la terapia de aceptación y compromiso*.



Eventos privados.

Eventos privados son aquellos fenómenos psicológicos que no son observables y que ocurren debajo de la piel, como por ejemplo pensar o imaginar.

Terapia de aceptación y compromiso (ACT)

Esta terapia fue creada por Steven Hayes y su desarrollo ha significado el inicio de las terapias de tercera generación. Su apuesta implica toda una filosofía de vida que sugiere la importancia de relacionarnos de forma diferente con aquello que pensamos, más que eliminar, controlar o alterar nuestros eventos privados.

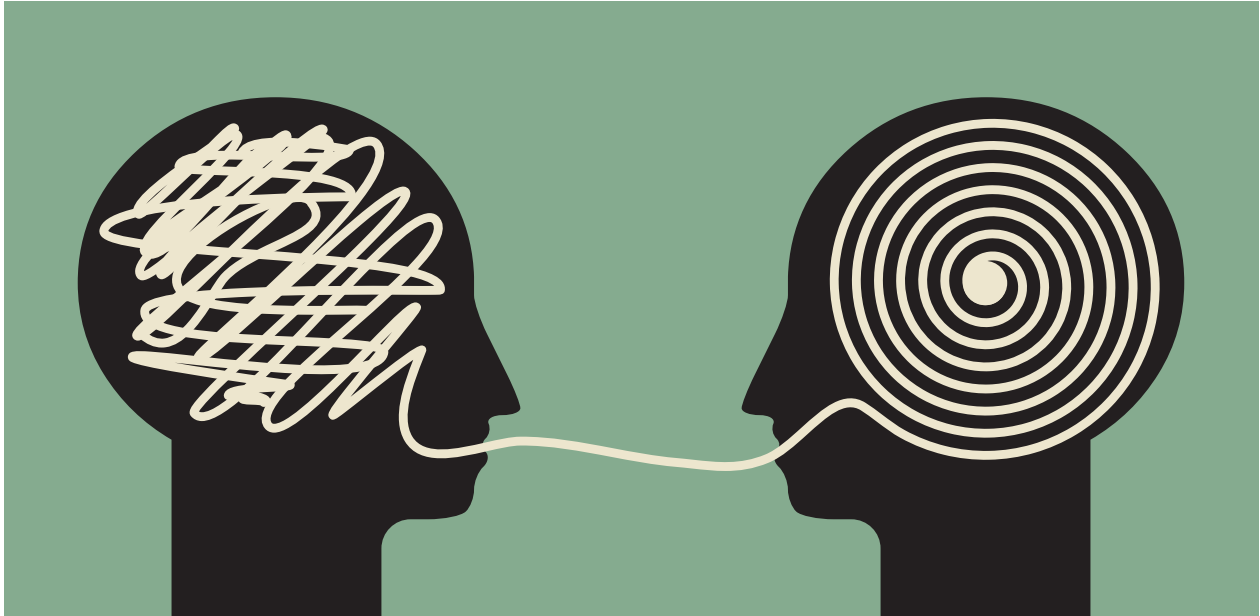


Figura 2.

Fuente: Shutterstock 208347706

Antes de exponer los componentes que se trabajan en esta terapia, es fundamental que conozcan la visión que ACT propone sobre el sufrimiento humano, la cual está íntimamente relacionada con una de las habilidades exclusivamente humanas: el lenguaje.

El sufrimiento humano desde la terapia de aceptación y compromiso (ACT)

Si se preguntan por qué las personas sufren, seguramente llegan a su cabeza miles de respuestas: por no obtener lo que se quiere, por amor, porque los demás no son lo que se espera que sean, por dinero, etc. Es decir, al parecer los sujetos sufren por diversas circunstancias y uno de los supuestos de la psicología clínica es aliviar dicho estado, reducir el malestar con el que llegan las personas a terapia.

Fíjense que tanto las terapias de primera, como de segunda generación, plantean que el sufrimiento humano debe ser eliminado para así poder ayudar a las personas. En las de primera generación, se realiza la modificación conductual para erradicar comportamientos que no son esperados; en las de segunda, se pretende eliminar aquellos pensamientos que generan malestar. Recuerden que, desde esta visión, la idea es que el sujeto debe reemplazar dichos pensamientos por unos más útiles, adaptativos o funcionales.

En otras palabras, se le está enseñando a los individuos a no convivir con el malestar, pues en cuanto se presente algún pensamiento o evento privado que genere esta sensación, el individuo debe eliminarlo o alterarlo de forma imperativa.

Lo anterior es sustentado por Mañas (2007), al afirmar que las terapias de segunda generación consideran que todo aquello que genere malestar o nos produzca dolor ha de ser rápidamente erradicado o eliminado a través de todos los medios disponibles; especialmente, enfatizando en el empleo de estrategias o técnicas de control (tales como la eliminación, supresión, evitación sustitución, etc.) de los eventos privados.

Dicha visión propuesta por las terapias de segunda generación, actualmente se considera una limitante para la vida de los sujetos, pues se ha evidenciado que algunos sujetos que han pasado por intervenciones de este tipo, desarrollan patrones rígidos e inflexibles con respecto a sus propios eventos privados; además de aumentar los repertorios de **rumia**.




Rumia

La rumia consiste en la presentación recurrente de pensamientos que el sujeto considera negativos.

En este sentido, las terapias de tercera generación, y sobre todo la *terapia de aceptación y compromiso (ACT)*, propone una visión radicalmente distinta de lo que implica el sufrimiento humano. Desde su planteamiento, esta condición forma parte de la vida, es inherente a la condición humana. Es decir, es imposible no sufrir; y si como psicólogo clínico se tiene la idea de que es posible vivir una vida lejos del sufrimiento, es probable que esta creencia sea transmitida a los pacientes que acuden a terapia, generando falsas expectativas con respecto al manejo del malestar.

Pero, ¿de dónde viene el sufrimiento?, ¿por qué no podemos evitarlo? *La terapia de aceptación y compromiso (ACT)*, afirma que el hecho de ser “seres verbales” implica que tenemos la capacidad de sufrir de forma inherente a nuestra condición humana. Se sufre cuando se recuerdan hechos pasados, o cuando se imaginan sucesos desagradables, al comparar lo que quisiéramos haber obtenido y lo que tenemos, al compararnos con otros, etc.

Como pueden evidenciar, las situaciones mencionadas anteriormente ocurren únicamente en los humanos. Una paloma, por ejemplo, no sufre por lo que debió haber hecho el día de ayer y no hizo, tampoco piensa que, si fuera igual a las demás palomas o si se viera como ellas, sería más feliz. Noten que este tipo de verbalizaciones son evidentes en quienes tenemos la posibilidad de desarrollar lenguaje.




En este sentido, ser “seres verbales” implica asumir las dos caras de la moneda. Por un lado, es innegable que el desarrollo del lenguaje nos ha permitido alcanzar avances significativos en términos evolutivos. Habilidades tales como planear, imaginar, crear, etc., son destrezas que han influido al momento de desarrollar nuevos conocimientos. Sin embargo, el otro lado de la moneda implica comprender que el malestar o el sufrimiento hacen parte de nuestra condición como seres humanos.

En este orden de ideas, es evidente que desde la *Terapia de Aceptación y Compromiso (ACT)* se introduce una idea relacionada con la presencia ineludible del sufrimiento en la vida humana. De este modo, enseñar a evitarlo no es la estrategia más adecuada, ya que orientar nuestros esfuerzos por vivir una vida sin sufrimiento es un hecho inalcanzable.

¿Qué propone la Terapia de Aceptación y Compromiso (ACT) con respecto a los eventos que generan sufrimiento?

Considerando que por el hecho de ser “seres verbales” venimos equipados con una disposición a sentir malestar por situaciones o eventos que imaginamos, por compararnos con otros, por pensar en lo que hubiéramos podido haber hecho y no hicimos, etc., *la Terapia de Aceptación y Compromiso (ACT)* propone que se le enseñe a los sujetos a convivir con dicho malestar, es decir, se les proporciona una visión diferente que les permita relacionarse de una forma distinta con sus eventos privados (es decir, con aquello que sienten, piensan, etc.).

Generalmente, la cultura enseña a eliminar aquello que genera malestar. Consideren todas esas propuestas actuales que están orientadas al control de los pensamientos, en donde se les dice a los individuos que la única forma de sentirse bien, es pensando de forma positiva. Mucha de la psicología popular se centra en dicha idea; sugiere de forma recurrente que somos nosotros los responsables de conseguir aquello que deseamos y que una de las formas para hacerlo es teniendo pensamientos positivos. Noten que esta visión presenta la concepción causal entre el pensamiento y la acción, de modo que parte de la responsabilidad de nuestras acciones radica en la forma cómo pensamos.



No obstante, promulgar esta visión genera efectos contraproducentes en las personas, pues a nivel cognitivo, entre más se intente deshacerse de algo, más estará presente. Imaginen este ejemplo. Si alguien les dice que no piensen en elefantes rosados, inmediatamente ¿en qué piensan? Es altamente probable que su respuesta haya sido: en elefantes rosados. Fíjense que, en esta situación tan sencilla, es evidente que entre menos se quiera o se desee tener un pensamiento, más estará presente. El ejemplo anterior expone la lógica que se deriva de los planteamientos de las *terapias de segunda generación*: cada que el individuo tiene un pensamiento que genere malestar, debe reemplazarlo por otro y en ese momento es posible que inicie una lucha cognitiva agotadora, en la que conseguirá darle más fuerza a aquello en lo que no quiere pensar.

Así, considerando lo perjudicial que es el hecho de querer eliminar o alterar lo que se piensa, *la Terapia de Aceptación y Compromiso (ACT)* propone una visión radicalmente distinta: aceptar y entrar en contacto con los eventos privados, es decir, en vez de eludirlos, se les propone a los individuos que elijan abrir un espacio al malestar en la vida personal, comprendiendo que el sufrimiento hace parte del camino que se debe recorrer para conseguir lo que es importante para cada quien.

Este nivel de aceptación es lo que *la Terapia de Aceptación y Compromiso (ACT)* ha denominado “*flexibilidad psicológica*”. El gran objetivo de dicha terapia es conseguir que los individuos sean menos rígidos con aquello que piensan o sienten, mostrándoles que es posible relacionarse de una forma más empática con aquello que genera malestar.

Conseguir esta flexibilidad psicológica, implica trabajar seis componentes que se proponen desde esta terapia. Cada uno de los procesos tiene su opuesto, es decir, las personas que llegan a consulta psicológica presentan comportamientos asociados a la inflexibilidad y la idea es desarrollar repertorios distintos, es decir, de flexibilidad. A continuación, se presentan dos figuras. La primera hace referencia a los procesos de *inflexibilidad psicológica* y la segunda está relacionada con los de *flexibilidad psicológica*.

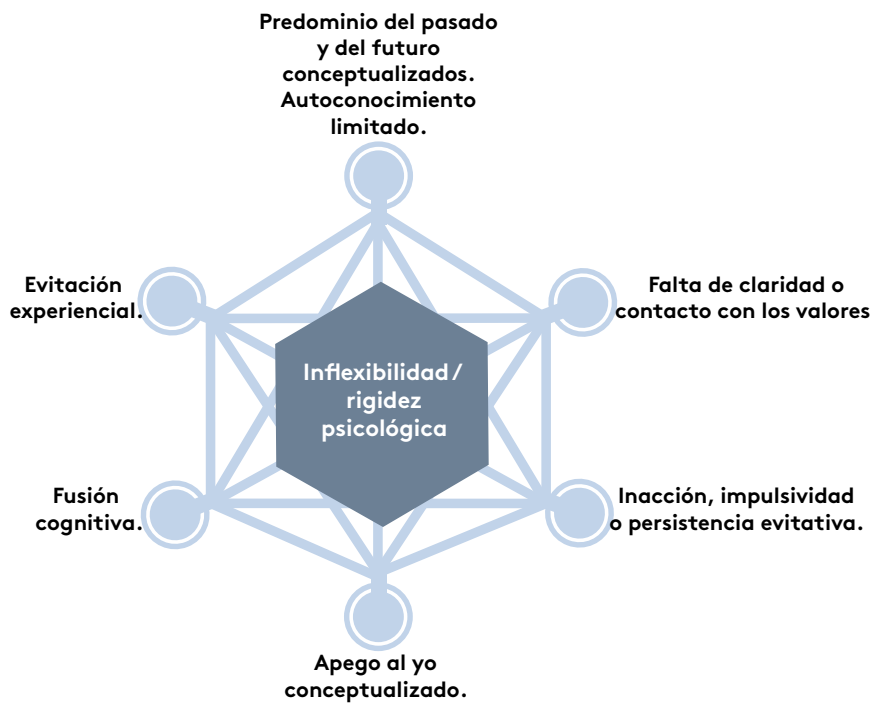


Figura 3. Procesos de inflexibilidad psicológica.
Fuente: goo.gl/fVtfnr

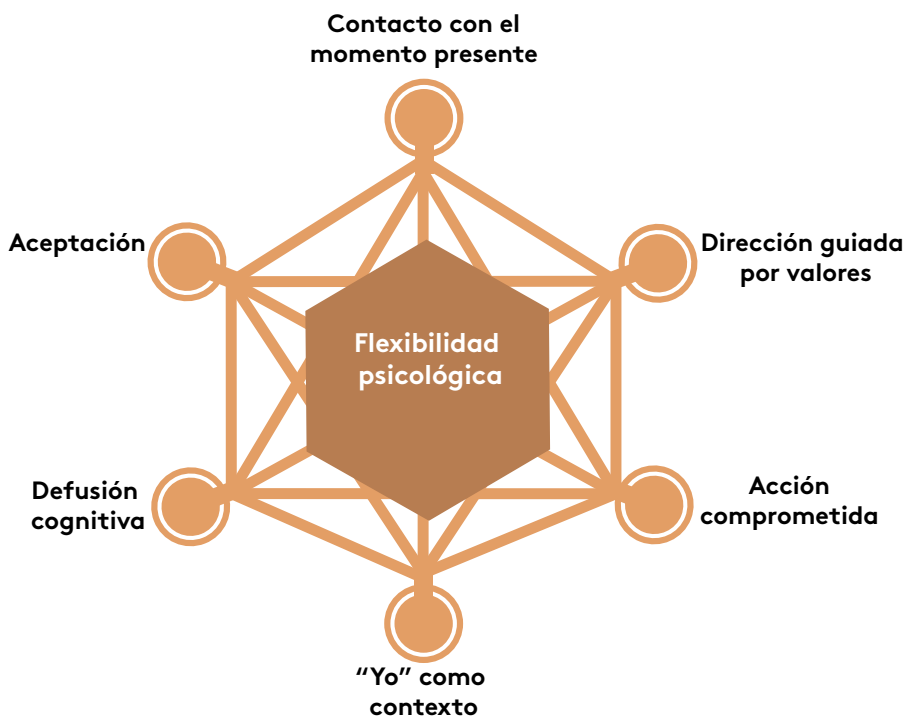


Figura 4. Procesos de flexibilidad psicológica.
Fuente: goo.gl/4wCxtN

Procesos que se trabajan desde la terapia de aceptación y compromiso (ACT)

A continuación, se presenta un breve resumen de lo que se trabaja en cada uno de los procesos que propone esta terapia. Recuerden que el trabajo en conjunto de los mismos, tiene como finalidad lograr que el individuo sea más flexible con sus eventos privados (pensamientos, sentimientos, etc.), no reemplazarlos ni eliminarlos.

Aceptación

Para explicar *la aceptación*, es importante que comprendan el proceso opuesto: *la evitación experiencial*. Dicho componente está relacionado con la incapacidad de ponerse en contacto con los eventos privados, o la realización de esfuerzos recurrentes para modificarlos o eliminarlos. Intentar alterarlos es una acción efectiva a corto plazo, sin embargo, a largo plazo no se obtienen los mismos resultados, pues sus efectos se relacionan con un distanciamiento de la persona con respecto a lo que es importante en su vida (es decir, *los valores*, proceso que verán más adelante).

Revisen este ejemplo. Imaginen que para Juan es realmente importante conseguir una pareja. Supongan que perdió a su esposa hace 7 años y cada vez que la recuerda lo que hace es tomar alcohol. Esta situación le ha traído problemas, pues actualmente es una persona dependiente de la sustancia. Noten que, a corto plazo, tomar alcohol funciona, pues al estar en estado de embriaguez, interrumpe el contacto con los recuerdos de su esposa, no obstante, esta situación está generando efectos adversos a largo plazo, tales como desarrollar un patrón de alcoholismo y alejarlo de la posibilidad de conseguir una nueva pareja. Con esta información, es posible afirmar que Juan está presentando conductas relacionadas con *evitación experiencial*.

De esta manera, trabajar en la *aceptación*, implica que el sujeto entre en contacto con todo aquello que evita, es decir, exponerlo en consulta a los recuerdos, pensamientos, y sentimientos asociados a la muerte de su esposa. Lo anterior es un paso fundamental para que comience a relacionarse de una forma distinta con sus eventos privados.

Contacto con el momento presente

Como terapeutas, lo ideal es enseñarle al consultante a brindar total atención a la experiencia en el aquí y el ahora, con apertura, interés, y receptividad, focalizándose y comprometiéndose totalmente con lo que se está haciendo en ese momento.

Cuando se trabaja el *contacto con el momento presente*, se les pide a los pacientes que identifiquen las situaciones en las que sus pensamientos los distraen e impiden la ejecución adecuada y efectiva de algunas tareas. Por ejemplo, ustedes en este instante están leyendo este texto, y puede que en algún momento de la lectura se hayan encontrado con que sus pensamientos comenzaron a distraerlos. De hecho, ahora pueden estar pensando que sí les ha pasado e inmediatamente comienzan a recordar las situaciones en las que se sintieron de esa forma. Al pensar sobre esto, olvidan el texto e interrumpen la lectura. Fíjense que este ejemplo pretende mostrar que, en muchas ocasiones, nuestros pensamientos nos alejan de estar en contacto con el momento presente; lo anterior impide que nos concentremos y nos involucremos de lleno con lo que estamos realizando. Recuerden que el proceso opuesto del *contacto con el momento presente* es *predominio del pasado y el futuro*.

Dirección guiada por valores

Parte del trabajo que se realiza en la *Terapia de Aceptación y Compromiso (ACT)*, es ayudar a los pacientes a encontrar su sentido de vida. Hablar de valores implica referirse a aquellos elementos que son valiosos para cada persona. Por ejemplo, para alguien puede ser muy importante ser exitoso a nivel profesional. Tener esta claridad, promueve que el sujeto oriente sus acciones hacia la consecución de dicho valor. De esta manera, este individuo puede que inicie sus estudios en pregrado, o que haga un diplomado, o que se involucre de una forma efectiva en su trabajo para alcanzar un ascenso.

Fíjense que hay muchas acciones que están orientadas a conseguir aquello que es valioso para las personas. Tener claridad en los valores, ayuda a que los sujetos se involucren de una forma más efectiva en acciones que les permitan llevar una vida digna de ser vivida.

Recuerden que el proceso opuesto de *dirección guiada por valores* es *falta de claridad o contacto con los valores*.

Recomendamos observar la siguiente videocápsula:



Video

¿Qué harías con cien millones de dólares?

<https://www.youtube.com/watch?v=3Aw3SJVk8HI>

Defusión cognitiva y yo como contexto

Aunque en la figura 2 estos componentes aparecen de forma separada, es importante que sepan que en la práctica no existen muchas diferencias entre uno y otro. Lo que se trabaja en estos procesos, es enseñarle al consultante a tomar distancia de sus pensamientos, intentando que no los tome como verdades absolutas, es decir, que no responda de forma literal a ellos. Por ejemplo, supongan que Andrés permanece gran parte del tiempo en casa porque piensa: “no voy a salir a la calle porque sé que tendré un ataque de pánico”. Cuando se le pregunta a Andrés las razones por las cuales no sale de casa, él responde que no lo hace porque sabe que tendrá un ataque de pánico. Puede que anteriormente le haya ocurrido esta situación, es decir, que efectivamente al salir de casa haya tenido este tipo de ataque, sin embargo, esto no asegura que necesariamente vaya a ocurrir lo mismo en el futuro.

Recuerden que más allá de discutir el contenido del pensamiento (porque la idea no es reemplazar los pensamientos por otros), lo realmente importante es que Andrés comprenda que una cosa es lo que piensa y otra muy distinta es lo que hace con respecto a lo que piensa. Para el trabajo de estos procesos, es importante que se incluya el componente de *valores*, pues al hacerlo se le puede mostrar al sujeto que quedarse en casa le está impidiendo alcanzar metas que son importantes para él. De modo que lo que se le expone al consultante es que sus propios pensamientos se convierten en barreras psicológicas para alcanzar lo que quiere en su vida.

Estos componentes son los más difíciles de trabajar en la *Terapia de Aceptación y Compromiso (ACT)*, ya que de entrada proponen una visión que va en contra del sentido común: asumir que el pensamiento no causa conducta.

Los procesos opuestos de la *defusión cognitiva* y el *yo como contexto* son la *fusión cognitiva* y el *apego al yo conceptualizado*.

Acción comprometida

Este componente se debe trabajar al finalizar la terapia, básicamente por dos razones. La primera, porque en principio se debe desarrollar la nueva relación entre el sujeto y sus eventos privados. Y la segunda, porque se parte de la idea de que los individuos que llegan a consulta, acuden porque no saben cómo actuar, ni tampoco saben qué hacer en diversas circunstancias. Pedirles de entrada que cambien su conducta, cuando no se ha modificado la relación que mantienen con sus eventos privados es un error que llevará a los pacientes al fracaso.

Luego de trabajar la *flexibilidad psicológica* de los sujetos (aspecto que se logra desarrollando los componentes anteriormente mencionados), es posible que el terapeuta pase a trabajar este proceso. La *acción comprometida* implica monitorear las acciones que el individuo hace con respecto a sus valores. Por ejemplo, siguiendo uno de los casos propuestos anteriormente, para la persona que es importante el hecho de ser exitoso a nivel profesional, lo ideal es que comience a ejecutar acciones que le permitan conseguir dicho *valor*. En ese sentido, este proceso está orientado a revisar si efectivamente el sujeto está actuando en correspondencia con sus valores. Tengan en cuenta que el proceso opuesto de la *acción comprometida* es la *inacción, impulsividad o persistencia evitativa*.



Instrucciones

Los invitamos a consultar el recurso interactivo que resume los factores anteriormente vistos.

A partir de lo leído, es importante que revisen la lectura complementaria.



¡Lectura complementaria!

Aproximaciones conductuales de primera, segunda y tercera generación frente a un caso de ludopatía.
L. Obando



Instrucciones

También los invitamos a realizar la actividad de aprendizaje que encontrará en los recursos del eje.


A modo de conclusión

A lo largo del curso, se expusieron distintos elementos que estuvieron orientados a responder la pregunta central: ¿Cuáles son los elementos epistemológicos, metodológicos y prácticos del enfoque cognitivo-conductual que permiten una comprensión científica de los fenómenos psicológicos?

En la revisión del eje 1, lograron comprender los fundamentos epistemológicos del enfoque cognitivo-conductual. Este eje les permitió entender las bases teóricas y conceptuales del enfoque, reconocer sus principales características y autores. Adicionalmente, lograron reconocer que el enfoque cognitivo-conductual nace en una época particular, y que la visión que propone para el estudio de los fenómenos psicológicos se enmarca desde una postura netamente científica.

Teniendo claridad en la postura epistemológica del enfoque, pasaron al eje 2 en el que lograron conocer los conceptos más importantes y útiles al momento de analizar distintas situaciones de la vida cotidiana. Este eje les permitió examinar distintos casos y potenció sus habilidades para la aplicación de conceptos teóricos a diversas situaciones de la vida cotidiana.

Posteriormente, pasaron al eje 3 el cual les permitió comprender algunas de las técnicas de modificación de conducta más destacadas del enfoque cognitivo-conductual. El desarrollo de este eje estuvo orientado a enseñarles que cada una de estas estrategias se caracteriza por tener procedimientos rigurosos y sistemáticos que deben seguirse de forma estructurada al momento de su aplicación. Hacer evidente estos pasos puntuales, permitió que ustedes lograran analizar algunos casos en los que se les solicitaba la aplicación de dichas herramientas. Esto no sólo ayudó a mejorar sus habilidades de comprensión del tema, sino también aquellas relacionadas con poner en práctica lo aprendido.



Finalmente, el eje 4 estuvo orientado a mostrarles las nuevas propuestas que se han hecho desde el enfoque cognitivo-conductual al campo de la psicología clínica. Como pudieron evidenciar, este campo de acción se ha enriquecido de forma notable gracias a los aportes realizados por dicho paradigma.

Hacer evidente las nuevas propuestas que se han planteado, tuvo como intención mostrarles que las teorías y conceptos se adaptan a las necesidades de la época, esta es la única forma de garantizar que se mantengan a través del tiempo. Por tal razón, es fundamental que, a lo largo de su práctica profesional, ustedes logren evidenciar las necesidades del momento para así poder proponer nuevas ideas que permitan enriquecer las distintas visiones teóricas que hacen parte de la disciplina.

Grupo ACT Argentina. [Grupo ACT Argentina]. (2015, agosto 5). ¿Qué harías con cien millones de dólares? [Archivo de video]. Recuperado de <https://youtu.be/3Aw3SJVk8HI>

Mañas-Mañas, I. (2007). Nuevas Terapias Psicológicas: La Tercera ola de Terapias de Conducta o Terapias de Tercera generación. *Gaceta de Psicología*, N° 40, pp. 26-34.

Pérez, M. (2006). La terapia de conducta de tercera generación. *EduPsykhé*, 5(2), 159-172.

Esta obra se terminó de editar en el mes de Septiembre 2018
Tipografía BrownStd Light, 12 puntos
Bogotá D.C,-Colombia.



AREANDINA

Fundación Universitaria del Área Andina

MIEMBRO DE LA RED

ILUMNO