



TEORIAS Y MODELOS PEDAGÓGICOS

COMPONENTES DEL CONDUCTISMO

COMPONENTES DEL CONDUCTISMO

El conductismo, como teoría del aprendizaje, se centra en el estudio de la conducta observable y cómo ésta se modifica a través de la experiencia y la interacción con el entorno. Se fundamenta en la idea de que el aprendizaje se produce mediante la asociación entre estímulos y respuestas, así como por las consecuencias que siguen a una determinada conducta. (Moreno, 2024). A continuación, se amplían sus principios fundamentales:

1. **Condicionamiento Clásico (Pavlov):** Aprendizaje por Asociación de Estímulos. El condicionamiento clásico, descubierto por el fisiólogo ruso Iván Pavlov durante sus estudios sobre la digestión canina, describe un tipo de aprendizaje asociativo en el que un estímulo neutro se asocia repetidamente con un estímulo condicionado (que provoca una respuesta automática) hasta que el estímulo neutro por sí solo es capaz de generar una respuesta similar. Esta respuesta aprendida se denomina respuesta condicionada. (Moreno, 2024)

Ejemplos:

- ✓ **Comida y Salivación:** Pavlov observó que los perros salivaban (respuesta incondicionada) al presentarles comida (estímulo incondicionado). Luego, asoció la presentación de la comida con un sonido de campana (estímulo neutro). Después de varias repeticiones, el sonido de la campana por sí solo (ahora estímulo condicionado) era suficiente para provocar la salivación en los perros (respuesta condicionada). (Moreno, 2024).
- ✓ **Miedo y Sonido:** Un niño que experimenta un ruido fuerte y repentino (estímulo incondicionado) mientras juega con un conejo blanco (estímulo neutro) puede asociar el miedo (respuesta incondicionada) con el conejo. Después de varias asociaciones, la simple presencia del conejo blanco (estímulo condicionado) podría generar una respuesta de miedo (respuesta condicionada) en el niño. (Moreno, 2024).

2. **Condicionamiento Operante (Skinner):** Aprendizaje por Consecuencias.

El condicionamiento operante, desarrollado por el psicólogo estadounidense B.F. Skinner, se centra en cómo las consecuencias de una conducta (refuerzos o castigos) influyen en la probabilidad de que esa conducta se repita en el futuro. Las conductas que son seguidas por consecuencias positivas (refuerzos) tienden a fortalecerse y repetirse, mientras que las conductas seguidas por consecuencias negativas (castigos) tienden a debilitarse y disminuir. (Moreno, 2024).

Ejemplos:

- ✓ **Refuerzo:** Un estudiante que estudia diligentemente (conducta) y obtiene una buena calificación (refuerzo positivo) es más probable que estudie de nuevo para futuros exámenes. Si un niño hace su cama (conducta) y sus padres lo elogian (refuerzo positivo), tenderá a repetir esa conducta.
- ✓ **Castigo:** Un niño que golpea a su hermano (conducta) y es regañado por sus padres (castigo positivo) es menos probable que repita esa conducta. Si un empleado llega tarde al trabajo (conducta) y se le descuenta el salario (castigo negativo), tenderá a ser más puntual en el futuro.

3. Refuerzo Positivo y Negativo: Fortaleciendo la Conducta Deseada

Ampliación: El refuerzo, en el condicionamiento operante, siempre busca aumentar la probabilidad de que una conducta se repita. La distinción entre positivo y negativo no se refiere a si la consecuencia es buena o mala, sino a si se añade o se retira algo del entorno después de la conducta. (Moreno, 2024).

- ✓ **Refuerzo Positivo:** Implica la adición de un estímulo agradable o deseable después de la conducta. Este estímulo actúa como una recompensa y aumenta la probabilidad de que la conducta se repita. (Moreno, 2024).
- ✓ **Refuerzo Negativo:** Implica la eliminación de un estímulo aversivo o desagradable después de la conducta. La eliminación de este estímulo también fortalece la conducta que lo precedió. (Moreno, 2024).

Ejemplos:

- ✓ **Refuerzo Positivo:** Un estudiante recibe elogios (se añade algo agradable) por participar en clase (conducta), lo que aumenta su probabilidad de participar más. Un empleado recibe un bono (se añade algo deseable) por alcanzar sus objetivos de ventas (conducta), lo que aumenta su motivación para seguir rindiendo.
- ✓ **Refuerzo Negativo:** Un estudiante estudia (conducta) para evitar una mala calificación (se elimina algo desagradable). Un conductor se abrocha el cinturón de seguridad (conducta) para que deje de sonar la alarma del coche (se elimina algo aversivo).

4. Castigo: Disminuyendo la Conducta No Deseada. El castigo, en el condicionamiento operante, busca disminuir la probabilidad de que una conducta no deseada se repita. Al igual que el refuerzo, se divide en positivo y negativo según si se añade o se retira algo. Sin embargo, su efectividad y las implicaciones éticas de su uso, especialmente en el ámbito educativo, son ampliamente debatidas. (Moreno, 2024).

- ✓ **Castigo Positivo:** Implica la adición de un estímulo aversivo o desagradable después de la conducta.
- ✓ **Castigo Negativo:** Implica la eliminación de un estímulo agradable o deseable después de la conducta.

Ejemplos:

- ✓ **Castigo Positivo:** Un niño que corre en el pasillo (conducta no deseada) recibe una reprimenda (se añade algo desagradable). Un empleado que incumple las normas (conducta no deseada) recibe una sanción económica (se añade algo aversivo).
- ✓ **Castigo Negativo:** Un adolescente que no cumple con sus tareas (conducta no deseada) pierde el permiso para usar el coche (se retira algo deseable). Un niño que pelea con su hermano (conducta no deseada) se le quita el acceso a sus videojuegos (se retira algo agradable).

5. Modelado (Aprendizaje por Observación): Imitando a Otros. El modelado, concepto central de la teoría del aprendizaje social de Albert Bandura (que, si bien se basa en principios conductistas, introduce elementos cognitivos), describe el aprendizaje

que ocurre a través de la observación de la conducta de otros (modelos) y las consecuencias que siguen a esa conducta. Los individuos pueden aprender nuevas conductas, inhibir conductas previamente aprendidas o facilitar la aparición de conductas ya existentes simplemente observando a otros. (Moreno, 2024).

Ejemplos:

- ☒ Un niño aprende a atarse los cordones observando a su padre o a un compañero hacerlo.
- ☒ Un estudiante se vuelve más participativo en clase después de observar que otros estudiantes que participan son elogiados por el profesor.

Un empleado aprende nuevas habilidades informáticas observando cómo sus colegas utilizan un software específico.

Bibliografía

- Moreno, P. (2024). La teoría conductista y su aplicación en la educación.
<https://blog.centrodeelearning.com/teoria-conductista/>

