

Teoría del Reforzamiento

Equipo 1 "B"

Nancy Janeth Rodríguez Pacheco 1845816

Aile del Carmen Castro Ramírez 1597501

Danica Melissa Alvarado González 1845790



Creador Frederick B. Skinner

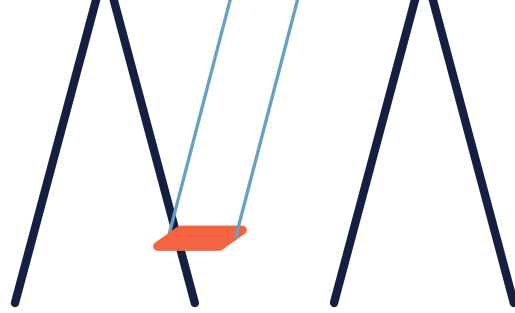
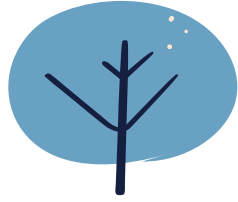
Nació en marzo de 1904, en Pensilvania, EU.

En su juventud decidió que los estudios de la Psicología podían aportarle una perspectiva más amplia de cómo es y cómo actúa el ser humano, por lo cual empezó a estudiar esta disciplina en Harvard.

El legado que dejó tras fallecer en agosto de 1990 sirvió para consolidar la Psicología como una disciplina científica, revelando información sobre ciertos procesos de aprendizaje basados en la asociación.

La importancia de su legado ha sobrevivido al propio conductismo de su época y ha pasado a influir fuertemente en la psicología cognitiva y la aparición de las terapias cognitivo-conductuales.





¿Qué es la teoría de reforzamiento?

La teoría del reforzamiento se deriva de una perspectiva conductista y señala que el reforzamiento condiciona el comportamiento. Los teóricos del reforzamiento ven al comportamiento como algo causado por el entorno. Afirman que no se necesita considerar los eventos cognitivos internos; lo que controla al comportamiento son los reforzadores. La teoría del reforzamiento ignora el estado interior del individuo y sólo se concentra en lo que pasa a la persona cuando ejecuta cierta acción.



La teoría del
condicionamiento operante
plantea que los seres
humanos aprenden a
comportarse de cierta forma
para obtener algo que
quieren, o bien, para evitar
algo que no desean.
El reforzamiento fortalece
una conducta e incrementa
la posibilidad de que se
repita.





Skinner estableció que las consecuencias agradables de formas específicas de conductas aumentan la frecuencia del comportamiento. La gente casi siempre emite las conductas deseadas si se aplica un refuerzo positivo, tales recompensas son más eficaces si aparecen inmediatamente después de la respuesta deseada. Si la conducta no es recompensada o se castiga, es menos probable que se repita.



El concepto del condicionamiento operante forma parte de la idea más general de Skinner denominada conductismo, plantea que la conducta sigue después de los estímulos en una forma relativamente irreflexiva. Los individuos aprenden a asociar un estímulo y una respuesta, pero el conocimiento consciente de esa asociación es irrelevante.





Algunos investigadores usan los experimentos teóricos del reforzamiento para dar apoyo a su posición e interpretar los hallazgos desde un enfoque cognitivo.



El reforzamiento es una influencia importante para el comportamiento, pero pocos expertos afirman que es la única. Las conductas se ven afectadas por las consecuencias que le siguen.

Los individuos aprenden cuando observan o se les dice lo que sucede a otras personas, así como a través de experiencias propias.

Ejemplos.



Una persona dormilona se percata que si madruga 20 minutos más al día evita atascos para ir al trabajo y además encuentra plaza de parking cerca de la oficina.

Aunque le gusta mucho dormir, se sacrifica para detener el estímulo desfavorable de los atascos y aparcamientos.



El jugador estrella de un club de fútbol baja su rendimiento en la última temporada. Aunque sigue siendo el mejor jugador del club y mantiene el mismo sueldo, su entrenador decide relegarlo a la suplencia. En este caso se lleva a cabo un refuerzo negativo, con el fin de que el futbolista vuelva a rendir acorde a su salario y calidad.





Ejemplos.



Un niño se muerde las uñas y se le ha aplicado un producto amargo para evitar que se las muerda. Cada vez que se las muerda, recibirá un castigo positivo en forma de estímulo desagradable, sus uñas saben amargas. El mensaje es: «evita morderte las uñas ya que si lo haces será desagradable».



Un niño está recibiendo fichas o puntos cuando son capaces de controlar una conducta, el hecho de dejar de percibir sus puntos o fichas si realiza una conducta inadecuada crea una asociación clara. «Esta conducta no la debo repetir ya que perderé puntos, o cosas que me gustan»





Bibliografía.

- Robbins, S. P., & Judge, T. A. (2013). Comportamiento organizacional (15.a ed.). Pearson.
- Figueroba, A., & Figueroba, A. (2021, 15 marzo). ¿Qué es el refuerzo positivo o negativo en Psicología? Psicología y Mente. <https://psicologiymente.com/psicologia/refuerzo-positivo-negativo>
- Triglia, A., & Triglia, A. (2021, 13 marzo). B. F. Skinner: vida y obra de un conductista radical. Psicología y Mente. <https://psicologiymente.com/biografias/bf-skinner-vida-obra-conductista>