

# CONDUCTISMO.



Representación de la "Caja de Skinner"

# CONDUCTISMO.

Definición: Es el estudio de conductas que se pueden observar y medir.

Su teoría esta basada en que a un estímulo le sigue una respuesta, siendo este el resultado de la interacción entre el individuo y su medio.

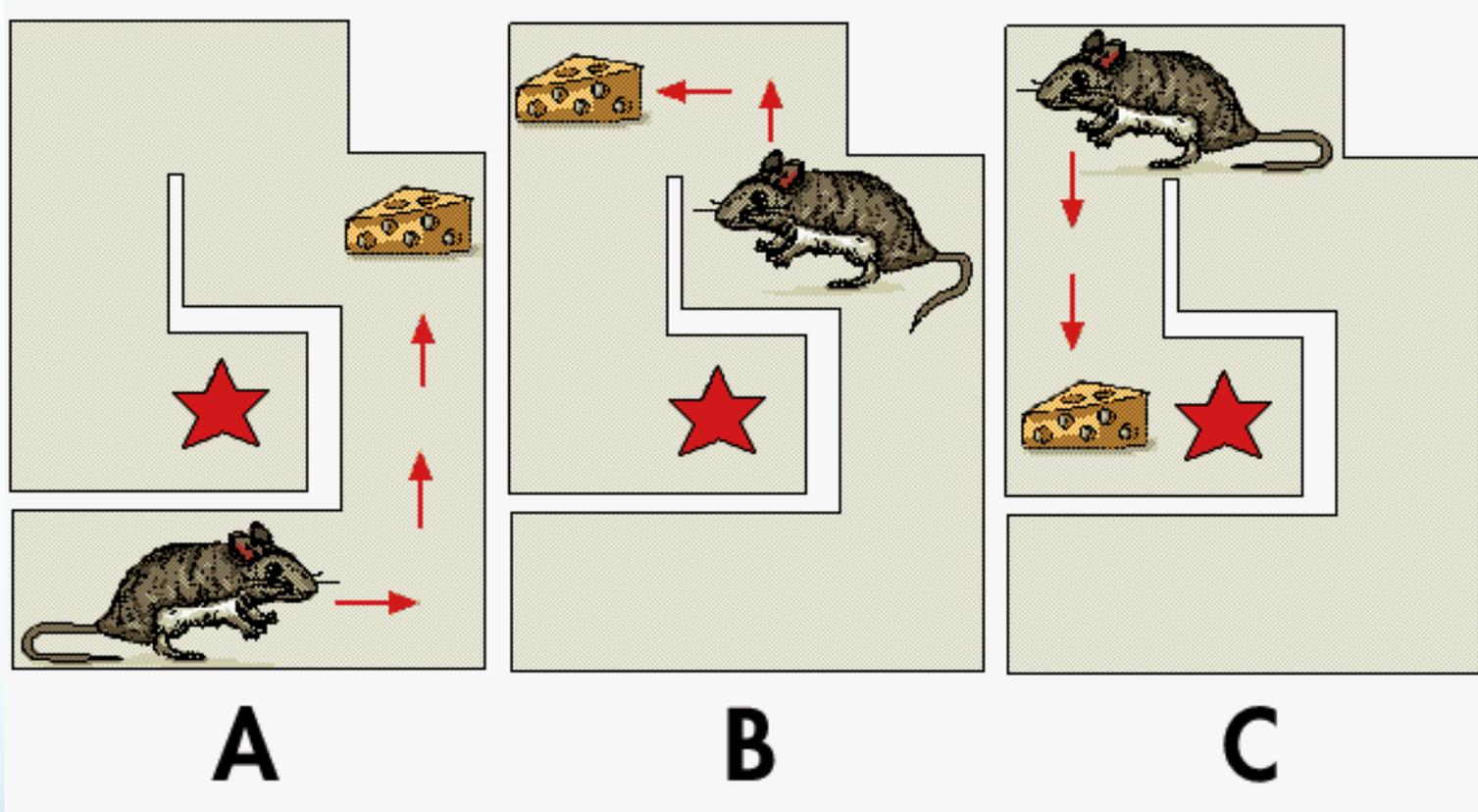
# CONDICIONAMIENTO CLÁSICO



# CONDICIONAMIENTO CLÁSICO

Un estímulo neurológico se convierte en un reflejo asociado. Ejemplo: el sonido de la campana se asocia con la salivación. Es el reflejo. Una simple conducta innata, en la que produce una respuesta inevitable ante una modificación de la situación ambiental. Es una combinación de dos factores, estímulo y respuesta. La conducta es interna e innata.

# CONDICIONAMIENTO OPERANTE



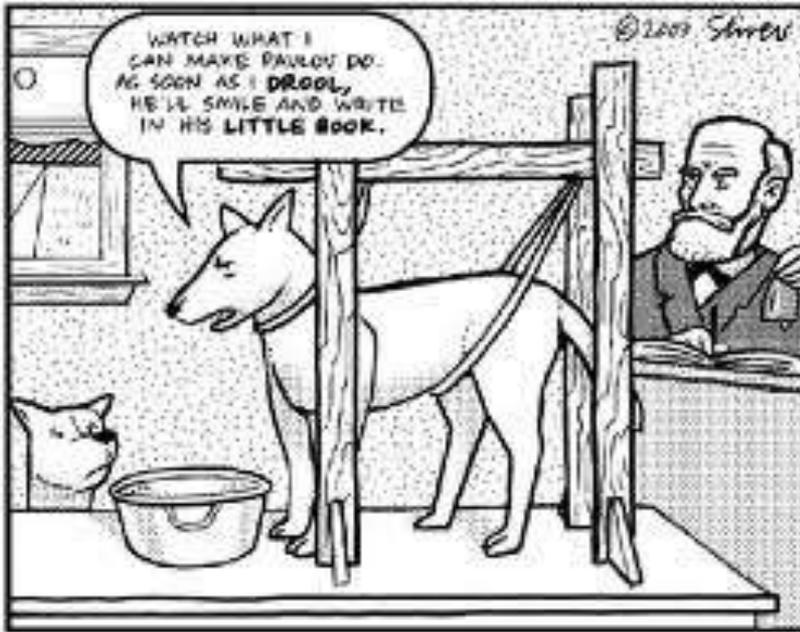
# CONDICIONAMIENTO OPERANTE

El aprendiz opera en el entorno y recibe una recompensa por determinada conducta. Ejemplo: el individuo acciona una palanca y recibe comida.

No es un reflejo, el sujeto debe realizar una actividad para obtener algo a cambio.

La conducta es externa, ya que tiene un efecto sobre el mundo exterior al individuo. La relación de la conducta tiene un efecto que aumenta la probabilidad de que en condiciones similares vuelva a aparecer la misma.

# PAVLOV, IVAN PETROVICH



Considera dos tipos de reflejos:  
Reflejos innatos: conducta instintiva.  
Reflejos condicionados: adaptación del organismo al medio ambiente.  
Experimento de salivación con el perro.

# WATSON, JOHN BROADUS.



Es considerado el creador del conductismo consideraba que los trabajos de Freud estaban incompletos no negaba la existencia de fenómenos psíquicos pero decía que no eran observables.

Propone una teoría psicología en la cual se estudian fenómenos en base a estímulo respuesta.

Considera los hábitos, e incluso el pensamiento y el lenguaje se analizan como cadenas de respuestas simples musculares o glandulares que pueden ser observadas y medidas.

# WATSON, JOHN BROADUS.



El decía las neurosis no son ni innatas, ni objetos misteriosos, sino respuestas emocionales aprendidas. Y las mismas leyes que regulan el aprendizaje emotivo constituyen la base de los llamados hábitos.

El lenguaje se adquiere por condicionamiento y de esta manera se va formando el pensamiento y puede ser reducido en hábitos de laringe.

# Burrhus Frederic Skinner



Su teoría se basa en el condicionamiento operante, por refuerzo, en otras palabras las respuestas esperan una recompensa, esto genera un comportamiento que con la constancia del refuerzo se va incrementando, pero si el refuerzo ya no se obtiene este se va extinguiendo.

Introdujo el término de refuerzo (recompensa)

Programa de frecuencia fija.

Programa de intervalo fijo.

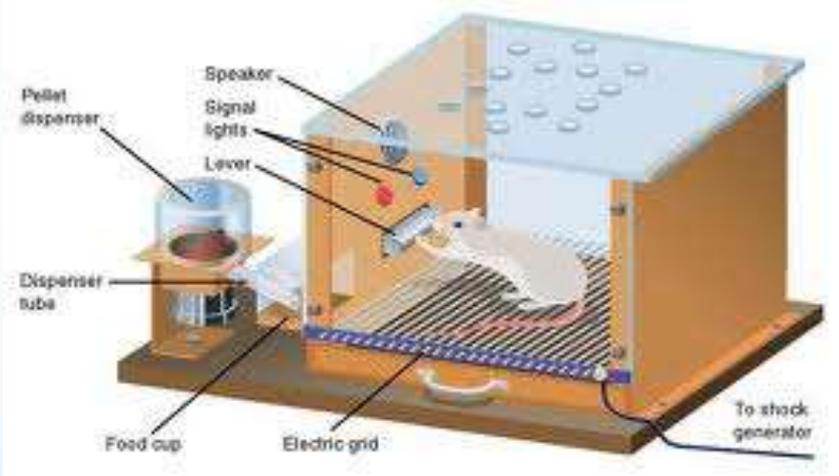
# Burrhus Frederic Skinner

Sus aportes a la educación son los siguientes.

Refuerzo positivo (felicitaciones) de la conducta deseada y negativo (castigos) de la conducta no deseada.

Propone separar la materia a impartirla en partes simples.

Busca el aprendizaje como producto de una relación estímulo-respuesta.



# *Edwin Guthrie:*



supone que el aprendizaje depende sólo de la contigüidad estímulo – respuesta. Guthrie negó toda idea de refuerzo, porque nunca prestó atención a las ideas en sí mismo. Para percibir el refuerzo no se precisa recompensas o placer o reducción de necesidad alguna, era lo que él afirmaba.

# THORNDIKE, EDWARD



Planteo tres leyes del conductismo.

La ley de efecto. De los planteamientos de Skinner del refuerzo negativo, descubrió que no siempre el refuerzo negativo exime el comportamiento en ocasiones lo acrecienta por que produce placer

La ley del ejercicio, sostiene que no basta con el refuerzo positivo para incrementarse el comportamiento requiere también de retro alimentación.

La ley de sin lectura. Debido a la estructura del sistema nervioso algunas unidades de conducción conducen más que otras.

# THORNDIKE, EDWARD



Enuncia los 6 problemas más característicos del aprendizaje, en los siguientes puntos:

- 1) La capacidad de aprendizaje depende del número de conexiones y su disponibilidad.
- 2) La repetición de situaciones (práctica) no modifica por sí sola las conexiones, a menos que dichas conexiones se recompensen.
- 3) Motivación: la recompensa influye directamente en las conexiones vecinas reforzándolas, pero el castigo carece del efecto debilitador directo correspondiente. Sin embargo, el castigo puede influir indirectamente al llevar al sujeto a elegir otra cosa que tal vez le traiga recompensa. Las conexiones pueden fortalecerse directamente, sin necesidad de tener conciencia o idea de ellas.

# THORNDIKE, EDWARD



**S.A.D.O. - Dirty Fantasy (back)**  
Noise International FW 44268 - 12" vinyl - 1988

- 4) Comprensión: depende de hábitos anteriores. Cuando las situaciones se comprenden de inmediato, es que se produjo transferencia o asimilación.
- 5) Transferencia: la reacción a las situaciones nuevas se beneficia, en parte, porque son parecidas a antiguas situaciones, y también por un principio de analogía descrito como asimilación.
- 6) Olvido: siguió sosteniéndose a grandes rasgos la ley del desuso, según la cual el olvido sobreviene con la falta de práctica.

# Edward Chace Tolman

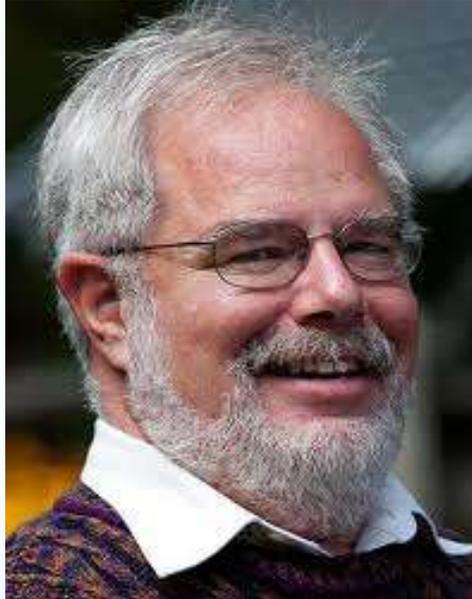


Explica que los actos tienen intencionalidad, esto es el conductismo intencional. Los actos presentan una organización que puede ser explicada como respuestas del organismo como un todo. Para él el conductismo no debe ser fisiologista sino que se debe estudiar la conducta molar; es decir, la totalidad organizada con que se manifiesta el ser humano, con una personalidad y con un significado.

Acuñó el concepto de variables intervinientes.

Para entender el aprendizaje es necesario referirse a dos tipos de variables intermedias, los **propósitos** y las **cogniciones**. Los propósitos se refieren a la persistencia o afán de un organismo en la realización de una serie de conductas hasta que alcanza una meta; las cogniciones se refieren a la comprensión que el animal parece tener de las relaciones medios-fines existentes entre las cosas.

# Clark L. Hull



Su enfoque de la reducción del impulso, como modelo homeostático de la conducta y como explicación del aprendizaje. De ahí que el educador debe saber desarrollar necesidades intrínsecas o extrínsecas a los contenidos de aprendizaje.

\* El principio motivacional de la Implicación, lograr que el educando desarrolle las conductas instrumentales sintiéndose protagonista de las mismas.

\* La hipótesis de continuidad; es decir, el aprendizaje es continuo y acumulativo. Cada refuerzo fortalece el aprendizaje, aunque no se manifieste en un principio.

\* Si el aprendizaje consiste en fortalecer, dentro de una jerarquía de hábitos, aquellos que son más endebles, tiene que reforzar éstos y evitar extinguir los que son más probables.

# Clark L. Hull

Formula sus postulados al estilo de los corolarios y principios de la geometría Euclidiana. Sus variables participantes o mejor llamadas variables intervinientes, son las inferencias que hacía Hull acerca de los sucesos que acaecían dentro del organismo. En la fórmula paradigmática del reflejo existen solo dos elementos, E (estímulo) y R (respuesta) E – R; pero en el paradigma de Hull existen tres elementos: E - O –R; donde O es el organismo que se ve afectado por E y determina R. Cuando tratamos de explicar el funcionamiento de O (al cual no tenemos acceso interno, modelo de la caja negra), postulamos las mencionadas variables, y si anclamos estas inferencias con lo que sí podemos observar, que es la entrada (input) y la salida (output), el resultado de nuestra investigación podrá ser explicado por (O). Marx y Hillix(1976) lo resumen de la siguiente manera:

# Clark L. Hull

"Las variables de 'entrada' o de estímulo, son factores objetivos tales como el número de ensayos reforzados, la privación del incentivo, la intensidad del estímulo condicionado, la cantidad de la recompensa. Estos factores se asocian directamente con los procesos resultantes, que hipotéticamente funcionan en el organismo: las variables intervinientes de primer orden. Ejemplos de éstas, son la fuerza del hábito (E HR), que es una función del número de ensayos (N); el impulso (IM), como función de condiciones impulsivas (CIM) tales como la privación del incentivo; el dinamismo de la intensidad del estímulo (V), como función de la intensidad del estímulo (E); y el refuerzo del incentivo (K), como función de la cantidad de recompensa (W).

Teoría conductista	Poder explicativo		
	Como describe el aprendizaje	Que aprendizajes explica y/o describe	
Watson	Comportamientos observables	Secuencia apropiada de estímulo respuesta; comportamiento objetivo condicionado	Aprendizajes de automatismos como hábitos, Habilidades y destrezas. Aprendizaje por ensayo y error
Guthrie		Conexión estímulo-respuesta por hábito	
Thorndike		Formación de asociaciones estímulo respuesta por refuerzo; comportamiento por conexiones neuronales	
Hull-Spence		Refuerzo por asociación estímulo organismo-respuesta	
Skinner		Asociación respuesta-recompensa ante un estímulo (condicionamiento operante: la conducta está controlada por refuerzos	