

El conductismo es una corriente o escuela dentro de la Psicología que se centra en el estudio de las leyes y características comunes que determinan el comportamiento humano, su conducta (de ahí el termino). En su origen, el conductismo tradicional deja de lado lo intrapsíquico para focalizarse en la conducta observable, es decir, prioriza lo objetivo por encima de lo subjetivo. No se interesa en lo profundo (como lo hace el psicoanálisis, sino en lo que el sujeto realiza, es decir, su conducta.

Los conductistas tienden a concebir a los seres vivos como “tabulas rasas” cuya conducta está determinada por las distintas influencias que se reciban del medio externo (estímulos, refuerzos, etc), más que por predisposiciones internas. El comportamiento, por tanto, no depende principalmente de fenómenos internos, como los instintos o los pensamientos sino más bien del entorno, y no podemos separar ni la conducta ni el aprendizaje del contexto en que tienen lugar.

Autores importantes de la escuela conductista y sus principales aportes

Condicionamiento clásico: Ivan Pavlov

Ivan P. Pavlov (1849-1936) era un fisiólogo ruso que sentó las bases del conductismo mientras realizaba experimentos sobre secreción de saliva en perros. Durante su experimento notó que los animales salivaban de forma anticipada cuando veían u olían la comida, e incluso simplemente cuando se acercaban los encargados de darles de comer. Posteriormente consiguió que salivaran al oír el sonido de una campana, de un timbre o de una luz por asociar estos estímulos con la presencia de comida.

Un estímulo incondicionado (es decir, que no requiere aprendizaje para provocar una respuesta) provoca una respuesta incondicionada; en el caso de los perros, la comida causa salivación de forma espontánea. Si se relaciona repetidamente el estímulo incondicionado (la comida) con un estímulo neutro (por ejemplo la campana), el estímulo neutro acabará produciendo la respuesta incondicionada (salivar) sin necesidad de que esté presente también el estímulo incondicionado.

Pavlov descubrió que determinadas respuestas pueden aprenderse mediante la asociación de estímulos. Por eso también su teoría se denomina “asociacionista” o simplemente condicionamiento clásico y responde al conocido esquema: a todo estímulo le sigue una determinada respuesta.

Estos estudios fueron seguidos por otro autor importante dentro de la escuela conductista: Jhon B. Watson

Jhon Watson (1878-1958), y sus experiencias desde el condicionamiento clásico

Los primeros estudios de este psicólogo americano fueron realizados con ratas, en donde trató de evaluar su conducta objetiva, en situación de experimentación. Luego hizo una traslación de su interés hacia la conducta humana. La razón del término “conductista” hace obvia referencia al exclusivo interés de esta corriente de pensamiento: sólo debe estudiarse aquella conducta que sea posible de ser observada, medida, y cuantificada de algún modo. La conducta por tanto debe ser estudiada tan objetivamente como el estudio de una máquina. La conciencia y los aspectos inconscientes de la conducta quedaban totalmente fuera del interés de estudio, del mismo modo toda aquella manifestación humana que no sea traducida en “conducta objetiva y posible de medir”.

Cuando enfrentó la pregunta de por qué las personas actúan como lo hacen, teniendo conductas similares en algunos casos y muy diferentes en otros, él no recurre al concepto de instinto como fuerza impulsora de acciones determinadas; ni deseo, como energía interior volcada a poseer determinada cosa o situación. Watson prefirió explicar estos fenómenos del comportamiento por la vía de los reflejos condicionados y el aprendizaje. En otros términos él afirmaba que las personas actúan del modo que lo hacen porque aprendieron a responder de determinado modo mediante un proceso de condicionamiento. Para Watson los seres vivos somos “cajas negras” cuyo interior no es observable. Cuando los estímulos externos llegan a nosotros damos respuestas en consecuencia.

Lo que somos depende enteramente de lo aprendido, y dado que lo aprendido puede desaprenderse, la conducta humana estaría sujeta entonces a cambios perfectibles, si por cierto se la condiciona adecuadamente.

Watson y el experimento con el pequeño Albert

Tras conocer los trabajos de Pavlov, Watson pensó que con los reflejos condicionados podría convertir los estudios psicológicos en una verdadera ciencia.

En un momento determinado, Watson decidió que tenía que llevar sus ideas a la práctica y puso en marcha junto a una joven estudiante de doctorado llamada Rosalie Rayner, uno de los experimentos más cuestionados desde el punto de vista ético de la historia de la Psicología: el del pequeño Albert. El objetivo general era comprobar si se podía generar una emoción fuerte desde el origen para lo que decidieron generar una fobia condicionada en un niño de nueve meses que no tenía miedo previo al agente causal y que era emocionalmente estable. El trabajo buscaba respuestas a tres interrogantes:

¿Puede condicionarse a un niño para que sienta un temor que antes no sentía?

¿Se transferirá tal miedo a otros animales u objetos inanimados?

¿Cuánto persistirá ese condicionamiento?

Albert B. era un niño de 9 meses criado en el hospital donde su madre trabajaba de nodriza. Era común en la época que muchas de ellas llevaran sus hijos a las clínicas donde trabajaban alimentando en esa época pre-biberón a los bebés allí internados, primero por no dejarlos solos en casa y segundo porque también tenían que darles a ellos el pecho a sus horas.

Lo primero que hicieron Watson y Rayner fue establecer el nivel emocional de Albert. Para ello le expusieron a una serie de estímulos novedosos entre los que había animales vivos, máscaras, algodón, lana, un periódico quemado y otros estímulos. El niño no mostró miedo a ninguno. Entonces colocaron a Albert en un colchón situado en una mesa, pusieron a su lado una rata albina de laboratorio y le dejaron jugar con ella. Al poco tiempo, el niño intentaba agarrarla. A continuación, colocaron una barra de hierro detrás del niño y cuando acercaba su mano a la rata, golpeaban el metal con un martillo. El pequeño Albert se asustaba con el ruido y empezaba a llorar. Tras siete repeticiones, probaron a ponerle solo la rata y mostraba claras señales de miedo, se negaba a acercarse a la rata y quería irse de allí. También vieron que la sensación de terror se generalizaba a otros animales y objetos que tuvieran pelo incluyendo un perro, un conejo, algodón en rama, el abrigo de piel de foca de Rosalie y al propio Watson disfrazado con una máscara barbuda de Santa Claus. Con respecto a la persistencia del condicionamiento, las respuestas se mantuvieron durante un mes, momento en el cual la madre de Albert se llevó al niño. Watson no

hizo ningún intento de deshacer el condicionamiento y declaró que era muy probable que el miedo «se mantuviese indefinidamente».

La ley del efecto: los gatos de Thorndike

Edward Lee Thorndike (1874-1949), contemporáneo de Pavlov, realizó diversos experimentos con animales para estudiar el aprendizaje. Introdujo gatos en lo que denominó “cajas-problema” para observar si conseguían escapar de ellas y de qué modo.

En las cajas había varios elementos con los que los gatos podían interactuar, como un botón o un aro grande, y sólo el contacto con uno de estos objetos podía hacer que se abriera la puerta de la caja. Al principio los gatos conseguían salir de la caja por ensayo y error, pero a medida que se repetían los intentos cada vez escapaban con más facilidad.

A partir de estos resultados Thorndike formuló **la ley del efecto**, que afirma que *si una conducta tiene un resultado satisfactorio es más probable que se repita, y que si el resultado es insatisfactorio esta probabilidad disminuye*.

Los estudios y las obras de Thorndike introdujeron el *condicionamiento instrumental u operante* que iba a ser continuado por otro importante referente del Conductismo: Skinner.

El condicionamiento operante. B. F Skinner (1904 – 1990)

Skinner retoma los conceptos enunciados por Thorndike en 1905. Los aportes de Skinner están basados en lo que él denominó **condicionamiento operante**. El organismo está en condiciones de “operar” sobre el ambiente, lo que en términos populares significa que está irrumpiendo constantemente. Durante esta “operatividad”, el organismo se encuentra con un determinado tipo de estímulos, llamado **estímulo reforzador**, o simplemente reforzador. Esto es el condicionamiento operante: el comportamiento es seguido de una consecuencia, y la naturaleza de la consecuencia modifica la conducta a repetir el comportamiento en el futuro.”

Un comportamiento seguido de un estímulo reforzador provoca una probabilidad incrementada de ese comportamiento en el futuro.

Un comportamiento que ya no esté seguido de un estímulo reforzador provoca una probabilidad decreciente de que ese comportamiento no vuelva a ocurrir en el futuro. A esto se llama extinción

Hay un ejemplo muy claro a la hora de observar un espectáculo de delfines en donde luego de cada salto o pirueta, el asistente le da un pescado. Ese premio actúa como reforzador. Es muy probable que el delfín vuelva a saltar en una próxima oportunidad para ir en busca de ese premio. ¿Qué deberíamos hacer para que el delfín deje de saltar? Dejar de darle el pescado. Esto haría que su conducta desapareciera, es decir, se extinga.

Skinner y el uso de distintos tipos de refuerzos

Experimento con ratas. “La Caja de Skinner” En uno de sus primeros experimentos, colocó una rata hambrienta dentro de su “caja”. Al principio la rata estuvo inactiva dentro de la caja, pero gradualmente, a medida que comenzó a adaptarse comenzó a explorar su entorno. Finalmente, la rata descubrió una palanca, la cual al presionarla le proporcionaba comida.

Después que el animal satisfizo su hambre, comenzó a explorar la caja de nuevo, luego de un tiempo, presionó la palanca por segunda cuando volvió a tener hambre. Este fenómeno continuó en

repetidas ocasiones, después de un tiempo, la rata aprendió a presionar la palanca cada vez que quería alimentarse, en este punto Skinner consideró que el condicionamiento había sido exitoso.

En este ejemplo, la acción de presionar la palanca es una respuesta/comportamiento operante, y la comida liberada dentro de la cámara es la recompensa.

Este experimento también demuestra y rebela los efectos del refuerzo positivo. Al presionar la palanca, la rata hambrienta fue recompensada con alimento, que el cual satisfizo su hambre; Por lo tanto, se considera como un ***refuerzo positivo***.

Por **reforzador positivo** entendemos cualquier estímulo que aumente la probabilidad de una conducta o respuesta a la que le sigue temporalmente. Se trata, pues, de aumentar conductas positivas o deseadas (estudiar, obedecer al maestro, no hablar en clase...). Cuidado que no hay que confundir el refuerzo positivo con conductas adaptativas. Por ejemplo, el típico berrinche de un niño frente a algo que desea obtener puede ser reforzado al ofrecerle lo que desea.

No está especificado el tiempo que tiene que tardar el reforzador en seguir a la respuesta con el fin de aumentar su probabilidad de ocurrencia; sin embargo, normalmente se supone que la efectividad de un reforzador decae rápidamente conforme aumenta el tiempo que transcurre entre la respuesta y el reforzador. Esto es especialmente cierto a medida que los niños son más pequeños o presentan déficits cognitivos más severos.

Un reforzador puede ser verbal en forma de halago (“lo has hecho muy bien”; “estoy muy contento de tu comportamiento”...) o puede concretarse con la entrega de algún objeto del agrado del niño (golosinas, pequeños juguetes, etc.). Muchas veces no es suficiente sólo con las palabras pero éstas siempre deben acompañar la entrega de un reforzador.

Existe también el denominado **reforzador negativo**. Se trata de cualquier estímulo cuya eliminación después de una respuesta aumenta la probabilidad de esa respuesta. Normalmente se trata de un estímulo no deseado que no se presenta si se produce la respuesta adecuada. Por ejemplo, si un niño ha provocado una pelea puede escapar de un castigo más severo si muestra arrepentimiento y pide perdón.

En general, siempre es más aconsejable la utilización del reforzador positivo que el negativo ya que este último implica la inclusión de elementos aversivos, sin embargo, muchas veces es necesaria su utilización para el control de conductas disruptivas en el aula.

Otro concepto que proviene del campo de la escuela conductista es el de **castigo**, con el firme propósito de debilitar una conducta y hacer que ésta desaparezca.

El castigo se define como lo opuesto al refuerzo, ya que está diseñado para debilitar o eliminar una respuesta en lugar de aumentarla. Es un evento aversivo que disminuye el comportamiento que sigue.

Al igual que el refuerzo, el castigo puede funcionar ya sea aplicando directamente un estímulo desagradable como un shock eléctrico después de una respuesta o eliminando un estímulo potencialmente gratificante, como por ejemplo, rebajando el estímulo económico de alguien para castigar un comportamiento no deseado.

Bibliografía utilizada

Psicología. Una introducción. Letizia Orsini. Letizia Bossellini. AZ Edictora. Buenos Aires 2016

