

- e. Ejecución del tratamiento y mantenimiento de la motivación.
- f. Observación de los progresos.
- g. Programación para la generalización y la finalización del tratamiento.

Estas fases ofrecen una guía conceptual potencialmente muy útil para los terapeutas, de forma que puedan asegurarse de que se presta la atención necesaria a la motivación del cliente para cambiar en varios aspectos de la terapia. Otro instrumento de mucha utilidad es la *Motivation for Behavior Change Scale* (Escala de motivación para el cambio de conducta) descrita por Cautela & Upper (1975). Esta escala insta al terapeuta a observar varias conductas del cliente, que le permiten evaluar el grado de cooperación durante el tratamiento.

Preguntas de comprobación sobre las notas

1. Describa brevemente cómo la madre de Ronnie le ayudó a superar el miedo al agua de la ducha.
2. ¿Cómo demostraron Israel y sus colegas que la utilización de personas relevantes en un programa puede mejorar la generalización?
3. ¿Qué fases del enfoque de solución de problemas propuesto por Kanfer y Grimm tratan el problema de la motivación? (Son dos, al menos.) Indique brevemente cómo podrían llevarse a cabo tales fases.

23

Economía de fichas

Definimos y desarrollamos el refuerzo condicionado en el Capítulo 10. Un reforzador condicionado se definió como un estímulo que, originalmente, no era reforzador, sino que había adquirido su poder reforzante al ser asociado convenientemente con otros reforzadores. Algunos reforzadores, como el elogio, son bastante breves. El estímulo desaparece nada más presentarse. Otros reforzadores condicionados, como por ejemplo el dinero, perduran y pueden ser acumulados, hasta que se canjean por reforzadores de apoyo, como la comida. Los reforzadores condicionados que se asemejan al dinero, se llaman *fichas*. Un programa en el que un grupo de individuos puede ganar fichas por emitir diversas conductas deseables, y en el que las fichas pueden ser canjeadas por reforzadores de apoyo, se denomina **economía de fichas**.

Existen dos ventajas fundamentales que apoyan el uso de los reforzadores de ficha. En primer lugar, pueden administrarse inmediatamente después de que se dé un comportamiento deseable, para ser canjeados más tarde por un reforzador de apoyo. De este modo, pueden utilizarse para «puentear» las largas demoras que se dan entre la respuesta meta y el reforzador de apoyo. Esta propiedad es especialmente importante, cuando resulta poco práctico, o imposible, suministrar el reforzador de apoyo justo tras la conducta. En segundo lugar, las fichas hacen que sea más fácil administrar reforzadores coherentes y eficaces cuando se trata a individuos en grupo.

Kazdin (1977a, 1985) glosó la impresionante variedad de ambientes en los que se ha utilizado la economía de fichas: salas de psiquiatría, instituciones y clases para deficientes evolutivos, aulas normales que abarcan desde el preescolar hasta el instituto y la universidad, reformatorios (para jóvenes que muestran comporta-

mientos antisociales), la cárcel, las fuerzas armadas, salas de tratamiento de alcohólicos y drogadictos, clínicas de reposo, centros de recuperación; en el control del comportamiento de niños y tratamiento de problemas de pareja en casas de familias normales, así como en varios entornos laborales, donde se trata de disminuir la tasa de ausencia y de mejorar el rendimiento laboral. Aunque en un primer momento se desarrollaron en ambientes institucionales, las técnicas utilizadas en la economía de fichas se han ampliado a varios ambientes comunitarios. En tales ambientes, se han aplicado para disminuir el vertido de basura, incrementar el reciclaje de desperdicios, aumentar la conservación de energía, desarrollar el uso del transporte de masas, disminuir la contaminación acústica, fomentar la integración étnica y la búsqueda de empleo, así como incrementar los comportamientos de autoayuda de los desfavorecidos por la economía actual. La economía de fichas se ha ampliado también a situaciones de convivencia comunitaria como la de Twin Oaks (Kinkade, 1973), una comunidad agrícola que imita la comunidad experimental ficticia descrita por Skinner (1948) en la novela *Walden Two*. Otro ejemplo, es el Proyecto de Vivienda Experimental, de la Universidad de Kansas, una comunidad experimental dirigida según los principios comportamentales, formada por 30 estudiantes de instituto (S.P. Johnson, Welch, Miller, & Altur, 1991; Thomas & Miller, 1980).

En este capítulo no podemos hacer justicia a la amplísima gama de comportamientos y situaciones a las que se aplica la economía de fichas. No obstante, lo que sí procuramos hacer es dar una introducción general al uso de la economía de fichas en varios ambientes. Para detalles más específicos sobre cómo establecer una economía de fichas en un ambiente determinado, se remite al lector a cualquiera de los excelentes manuales disponibles sobre este tema.

Nota 2

PASOS INICIALES PARA CONSTRUIR UNA ECONOMÍA DE FICHAS

Decidir las conductas meta

Las conductas meta vienen determinadas, en gran medida, por el tipo de individuo con quien se trabaja, por los objetivos a corto y a largo plazo que se pretende conseguir con dicho tipo de individuo, y por los problemas comportamentales específicos que pueden interferir con el logro de esos objetivos. Por ejemplo, en el caso de que se sea el profesor de un grupo de bravucones de primaria, probablemente los objetivos incluirán enseñar aritmética, a leer, escribir, contar y desarrollar una interacción social constructiva. Las conductas meta incluirán aquellos comportamientos que estén involucrados en dichas habilidades, o que sean requisitos de las mismas. De este modo, al menos una de las conductas meta podría ser «estar sentado tranquilamente cuando el profesor da las instrucciones». Otra, más avanzada, podría consistir en «resolver correctamente los problemas de un libro de ejercicios».

Cuanto más homogéneo sea el grupo, más fácil será estandarizar las normas sobre qué respuestas reforzar y con qué cantidad de fichas. Afortunadamente, al menos desde esta perspectiva, muchos de los grupos a los que se puede aplicar la economía de fichas están formados por individuos que muestran un nivel comportamental similar (por ejemplo, individuos gravemente deficientes a nivel evo-

lutivo, estudiantes de instituto matriculados en un curso de SIP —véase página 14—). No obstante, incluso con grupos muy homogéneos, probablemente será necesario que se establezcan algunas pautas de refuerzo específicas para ciertos sujetos, según sus respectivas necesidades comportamentales. Esta necesidad de individualizar los programas se añade a la complejidad de administrar una economía de fichas, pero las dificultades resultantes no son demasiado graves, siempre que no se pida al miembro del personal en cuestión que maneje demasiados y muy diferentes programas a la vez. Una manera eficiente de resolver el problema de la individualización del programa en ciertos tipos de ambiente, podría ser la asignación de casos especiales a grupos de tratamiento especiales.

Registrar las líneas base

Al igual que se hace con otros procedimientos, antes de iniciar una economía de fichas se deberían obtener datos de línea base sobre las conductas meta específicas. Podría darse el caso de que los clientes rindan ya a un nivel satisfactorio, por lo que los beneficios que se obtendrían al establecer una economía de fichas no justifican el tiempo, el esfuerzo, ni el coste que se le dedican. Tras el comienzo del programa, la comparación de los datos con los datos de línea base, le permitirá determinar la eficacia de un programa.

Seleccionar los reforzadores de apoyo

Los métodos para seleccionar los reforzadores de apoyo son, en esencia, los mismos que se utilizan para seleccionar los reforzadores (expuestos en el Capítulo 3). No obstante, tengamos en cuenta que, por lo general, una economía de fichas incrementará la variedad de los reforzadores prácticos que puede utilizar, puesto que no tienen por qué limitarse a aquellos que pueden administrarse directamente tras una respuesta deseada.

A la hora de considerar los reforzadores disponibles, tengamos mucho cuidado en evitar los graves problemas éticos que pueden surgir. Varios estados han publicado decretos que defienden el derecho de los pacientes con problemas de salud mental, a tener acceso a comidas, camas confortables, televisión, etc. Más aún, hay muchas sentencias jurídicas que defienden estos derechos civiles de los pacientes. Por lo tanto, nunca planifique un programa que pueda implicar el privar a las personas de algo que les pertenece legal y moralmente.

Una vez hayamos establecido los reforzadores de apoyo que vamos a usar, y cómo los vamos a obtener, deberíamos diseñar el método general de administración. Un almacén o centro de distribución es una parte fundamental de la mayoría de los sistemas de economía de fichas. En una economía de fichas pequeña, como puede ser un aula, el almacén puede ser bastante sencillo, como una caja ubicada en la mesa del profesor u otra mesa de la sala. En una economía más grande, como es el caso de una cárcel, el almacén sería, normalmente, más grande también, y podría ocupar una o más salas. Con independencia del tamaño del almacén, debe diseñarse un método que especifique cómo llevar la contabilidad de las compras, de modo que debería haber siempre un inventario adecuado (especialmente de los

ítems que experimentan una alta demanda), naturalmente, dentro del límite de su presupuesto.

Seleccionar el tipo de ficha

Las fichas pueden adoptar cualquiera de las formas que ha adoptado el dinero. A menudo se utilizan las fichas de póker, «talones» personales, transacciones en una «cartilla bancaria», puntos en un cartel pegado a la pared o en una libreta que llevan los clientes, estrellas, o sellos que se pegan en folletos —todas estas posibilidades, y muchas más, podrían encajar con las necesidades de su economía de fichas particular, dependiendo del tipo de cliente de que se trate.

En general, las fichas deberían ser atractivas, ligeras, fáciles de llevar, perdurables, manejables y, desde luego, difíciles de falsificar (Figura 23-1). Si se utilizan distribuidores automáticos de los reforzadores, debería asegurarse de que las fichas funcionaran con esas máquinas. También debería asegurarse de que tiene una cantidad de fichas adecuada para sus clientes. Stainback, Payne, Stainback y Payne (1973) sugieren que, antes de comenzar con una economía de fichas en una clase, se deberían tener preparadas unas 100 fichas por niño.

También se deberían adquirir los complementos necesarios para manejar y almacenar las fichas. Por ejemplo, los niños de escuela podrían necesitar cajas, bolsas o monederos para almacenar las fichas ganadas.

Identificar la ayuda disponible

Tal vez la ayuda de otros individuos no sea esencial en una economía de fichas pequeña. Sin embargo, tal ayuda es particularmente deseable en las etapas iniciales del programa. En una economía de fichas amplia, como un hospital psiquiátrico, dicha ayuda es imprescindible.

Existen varias fuentes de ayuda: (a) personas ya asignadas para trabajar con el cliente (por ejemplo, ayudantes del profesor o de la enfermera), (b) voluntarios (por ejemplo, recién casados, parejas de jubilados, personas de la tercera edad, miembros de organizaciones cívicas y grupos de la comunidad); (c) personas pertenecientes a la institución que estén ya muy avanzadas comportamentalmente (alumnos aplicados de quinto curso encargados de ayudar en la dirección de una economía de fichas para los de primero); y (d) miembros de la economía en sí. En algunos casos, se ha enseñado a los clientes a autoadministrarse las fichas contingentemente a la emisión de un comportamiento apropiado.

Una vez que la economía de fichas empieza a funcionar bien, sería posible que otros miembros más asumiesen gradualmente una mayor responsabilidad para ayudar a conseguir los objetivos del sistema de economía de fichas. Por ejemplo, en Achievement Place, un reformatorio para chicos predelinquentes (véase Fixsen & Blase, 1993), algunos de los jóvenes supervisaron a otros a la hora de llevar a cabo tareas domésticas rutinarias. El supervisor o «gerente», tenía autoridad para administrar las fichas según fuera el rendimiento de sus compañeros. De los diferentes métodos que se estudiaron para seleccionar a los «gerentes», las elecciones democráticas mostraron ser el mejor sistema, en términos de rendimiento de los

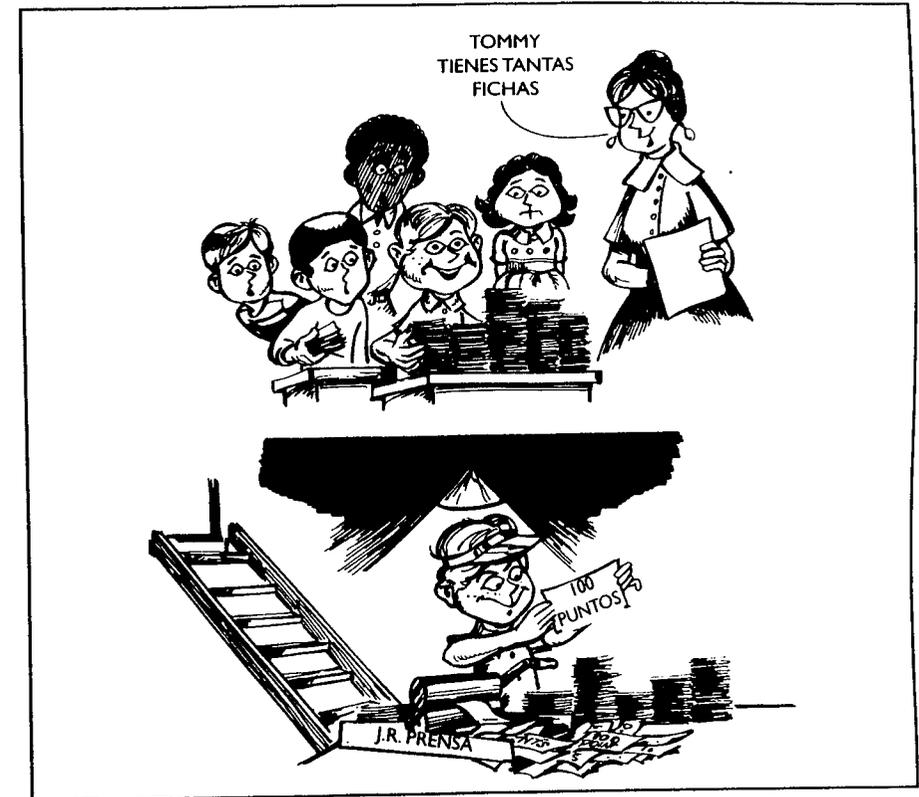


Figura 23-1 Las fichas no deberían poderse falsificar con facilidad.

jóvenes y de su eficacia a la hora de realizar las tareas (Phillips, Phillips, Wolf, & Fixsen, 1973; Wolf, Braukman, & Ramp, 1987). En otro experimento realizado en Achievement Place, algunos jóvenes funcionaron como terapeutas de otros jóvenes que padecían problemas lingüísticos, alcanzando una eficacia abrumadora (ganando así fichas), pese a que recibieron muy poca supervisión de los adultos y ningún entrenamiento específico (Bailey, Timbers, Phillips, & Wolf, 1971). En algunos cursos que utilizan SIP, los estudiantes más cualificados en el dominio de una tarea, han servido para evaluar el rendimiento de otros estudiantes en la misma tarea y darles retroalimentación inmediata respecto a ello. Otro método utilizado, tanto en clases de universidad, como de colegios, es pasar una prueba a los estudiantes sobre las primeras secciones de la materia del curso al inicio del cuatrimestre. Aquellos estudiantes que muestran un buen dominio de la materia, se encargan de un grupo pequeño de estudiantes, a quienes tutorizan y supervisan durante el resto del curso (K.R. Johnson & Ruskin, 1977).

Cuando decidamos cómo vamos a conseguir los trabajadores que ayudarán a llevar a cabo la economía de fichas, tendremos que pensar en cómo reforzar su comportamiento de ayuda. Desde luego, la aprobación es un reforzador que debe-

ría usar con generosidad. Además, el permitir a quienes ayudan, que continúen trabajando en la economía de fichas, así como que trabajen en labores deseadas, son reforzadores adicionales que están a nuestra disposición.

Elegir los lugares

No se precisa de ningún lugar específico para llevar a cabo la economía de fichas. Esto ayuda mucho, ya que el diseñador de la economía de fichas suele tener pocas elecciones a la hora de escoger el sitio. No obstante, algunos lugares son mejores que otros, dependiendo del tipo de economía en cuestión. Por ejemplo, los instructores del colegio que utilizan una economía de fichas (por ejemplo, cursos SIP) suelen organizar los cursos para que se impartan en salones de actos o en clases amplias, diseñadas para, al menos, el doble de estudiantes de los que se espera que puedan asistir a la clase en un momento dado. En general, se prefieren pupitres móviles en lugar de los pupitres fijos, en la medida en que aquéllos permiten que los estudiantes trabajen fácilmente en grupos pequeños.

Las clases que usan economía de fichas suelen ser lugares muy ruidosos y, al principio, dan la impresión de una confusión enorme a quien las observa. Aunque parezca sorprendente, casi todos los estudiantes se adaptan muy bien al ruido, de modo que no les impide trabajar con gran eficacia.

PROCEDIMIENTOS ESPECÍFICOS DE APLICACIÓN

Antes y durante la aplicación de una economía de fichas, existen, al igual que en cualquier programa nuevo, muchos procedimientos específicos entre los que elegir. Tales procedimientos pueden clasificarse del siguiente modo:

Almacenamiento de datos Aquí lo que nos ocupa es el tipo de hojas de registro que hay que utilizar, quién va a registrar los datos y cuándo se van a registrar.

El agente que dará los reforzadores Es importante decidir quién va a administrar el refuerzo y para qué comportamientos. Por ejemplo, Ayllon y Azrin (1968b) recomendaron que, cuando varios gerentes administran fichas a varios clientes (como en una sala de hospital), sólo una persona debería encargarse de reforzar una respuesta particular en un momento dado. De lo contrario, «Ningún individuo puede responsabilizarse de haber fallado a la hora de administrar correctamente los procedimientos de refuerzo, puesto que cualquier desviación, omisión o modificación puede achacarse fácilmente a la conducta de otro empleado» (Ayllon & Azrin, 1968b, página 136).

Junto a ello, se debería proceder con cautela para asegurarse de que las fichas sean administradas siempre de un modo positivo y obvio, inmediatamente después de que se emita una respuesta deseada. Se debería mostrar una aprobación amigable y sonriente cuando se administra la ficha; también se debe informar al cliente (al menos en las etapas iniciales) de por qué la recibe.

La cantidad o frecuencia de fichas a pagar Existen varias consideraciones de importancia respecto del número de fichas que hay que pagar por cada conducta específica. Algo que hay que tomar en cuenta es en qué etapa está la economía, es decir, el grado de costumbre de recibir fichas que tienen los clientes. Stain-

back y otros (1973) recomiendan que otorgar entre 25 y 75 fichas por niño, no resulta excesivo durante el primer día de una economía en el aula. Recomendaron, también, que se disminuya paulatinamente el número de fichas que se entrega, entre 15 y 30 fichas diarias. Otros aspectos son el valor terapéutico de la conducta que se refuerza y la probabilidad de que el cliente la realice sin recibir fichas.

La administración de los reforzadores de apoyo En este apartado, tenemos que considerar la frecuencia en la que estarán disponibles los reforzadores de apoyo que se van a comprar (es decir, cuál es el «horario de la tienda»). Al principio, la frecuencia debería ser, probablemente, bastante alta para, posteriormente, disminuirla de modo paulatino. Stainback y otros (1973) recomendaron que, en el caso de niños de escuela, se abriese la tienda una o dos veces al día, durante las primeras 4 jornadas, disminuyendo la frecuencia del horario gradualmente, hasta que, en la tercera semana, se abra sólo una vez (el viernes por la tarde).

También resulta necesario decidir cuántas fichas cuesta cada reforzador de apoyo. Además del coste monetario, es evidente que la norma para atribuir valores a los reforzadores de apoyo, en términos de fichas, debería basarse en dos factores más. Uno es la oferta y la demanda. Es decir, los ítems cuya demanda supera la oferta, deben costar más que los ítems cuya oferta supera la demanda. Esto, ayudará a mantener una proporción adecuada de reforzadores eficaces, y fomentará un uso óptimo de la potencia reforzante de los reforzadores de apoyo.

El otro factor que hay que considerar es el del valor terapéutico del reforzador de apoyo. Un cliente debería pagar muy poco por un reforzador de apoyo que le es beneficioso. Esto le alentará a adoptar los aspectos beneficiosos del reforzador. Por ejemplo, si un cliente necesita mejorar sus habilidades sociales, se le deberían cobrar pocas fichas para la entrada de una fiesta, debido a lo valioso del comportamiento que podría ayudar a desarrollar el acudir a dicha fiesta.

Posibles contingencias de castigo El uso de fichas proporciona la posibilidad de utilizar multas para castigar un comportamiento inapropiado. Desde un punto de vista ético, este tipo de castigo puede ser preferible al castigo físico o al tiempo fuera. Al igual que todas las modalidades de castigo, las multas deberían usarse poco y sólo para comportamientos que estén claramente definidos (véase el Capítulo 13).

Si se utilizan las multas en una economía de fichas, podría ser necesario añadir contingencias de entrenamiento que enseñen a los clientes a aceptar las multas de un modo relativamente no emocional ni agresivo. Phillips, Phillips, Fixsen y Wolf (1973) describieron tales contingencias en una economía de fichas que aplicaron a jóvenes predelinquentes. En esa economía, fue muy probable que las contingencias relacionadas con las multas ayudasen a enseñar una habilidad social importante para los jóvenes: cómo aceptar las reprimendas de los agentes de la ley.

La supervisión de los empleados Los administradores de una economía de fichas, al igual que los clientes, están sujetos a las leyes de la conducta. Deben recibir refuerzo frecuente por la conducta apropiada, y debe corregirse su comportamiento inapropiado, si se quiere que la economía de fichas funcione con eficacia. Por lo tanto, han de especificarse los deberes claramente, y los propios administradores han de ser supervisados para que los cumplan.

Una supervisión continua no suele ser práctica. Por eso hay que usar muestras temporales. El director de la economía debería empezar con una supervisión frecuente y, posteriormente, reducir su frecuencia gradualmente. Para mantener una

tasa alta del rendimiento apropiado de los empleados, el programa deseable de supervisión y refuerzo debería ser un IV/ML (véase Ayllon & Azrin, 1968b, página 151).

Manejar problemas potenciales En el diseño de una economía de fichas, al igual que cualquier procedimiento complejo, lo sabio es anticipar los posibles problemas. Algunos de los problemas que surgen en una economía de fichas son: (a) confusión, en particular durante los primeros días de la economía; (b) falta de personal; (c) intentos por parte de los clientes, de conseguir fichas no ganadas, o reforzadores de apoyo para los que no tienen las fichas suficientes; (d) clientes que juegan con las fichas, manipulándolas de otras formas distractoras; y (e) fallos a la hora de comprar los reforzadores de apoyo. Todos estos y otros posibles problemas, pueden manejarse, casi siempre, mediante una planificación previa cuidadosa.

PREPARAR UN MANUAL

La última etapa, previa al inicio de la economía de fichas, es la de redactar un manual, o conjunto de reglas escritas, que describan con exactitud cómo funcionará la economía. En este manual se debería explicar detalladamente qué comportamientos han de ser reforzados, la manera en que se van a reforzar a través de fichas y reforzadores de apoyo, el horario de la disponibilidad de los refuerzos, los datos que hay que registrar, cómo y cuándo van a registrarse y las responsabilidades y deberes de cada empleado. Las normas deberían ser razonables y aceptables, tanto para los clientes, como para los empleados. Cada empleado debería tener una copia del manual, o una versión clara y exacta de los apartados relacionados con sus deberes y responsabilidades. A ser posible, cada cliente debería recibir una versión clara y precisa de los apartados del manual que le atañen. En caso de que el cliente no pueda leer con fluidez, pero sí comprenda el lenguaje verbal, se le debería dar una explicación clara de los aspectos relevantes del manual.

El manual debería incluir procedimientos precisos para evaluar si se acatan las normas adecuadamente, así como los procedimientos que aseguren tal acatamiento. En el manual, se deben incluir métodos para arbitrar disputas relacionadas con las normas. El arbitraje debería realizarse de la manera más práctica y compatible con los objetivos de la economía de fichas, enfatizando al máximo la participación de los clientes en los procedimientos de mediación. Favorecer de este modo la participación del cliente, es un paso para el desarrollo de los comportamientos implicados en la iniciativa individual, la autonomía y otras habilidades altamente valoradas en el ambiente natural. Con este fin, es deseable que, en algún momento del transcurso de la economía de fichas, los clientes participen en la revisión constructiva de las normas antiguas, así como en el diseño de las nuevas. Las normas también deberían permitir modificaciones cuando haya evidencia de que sería conveniente un cambio. No obstante, los cambios radicales y súbitos pueden generar en los clientes un comportamiento emocional no deseable. Más aún, los clientes podrían tender a no seguir las normas si se cambian de modo frecuente o arbitrario. Para que las modificaciones de las normas se realicen de la forma más suave posible, parece aconsejable tener especificada, en el manual mismo, la regulación de las revisiones. También debería avisarse con antelación a todos los involucrados que se va a cambiar alguna norma. Finalmente, las revisiones y ampliaciones

de las normas deberían ser explicadas, discutidas, justificadas, escritas y distribuidas, antes de que se lleven a efecto.

LA GENERALIZACIÓN AL AMBIENTE NATURAL

En ocasiones, se considera que la economía de fichas es un modo de manejar la conducta problemática en un ambiente institucional. En efecto, sirve para ello, pero esta observación no debería conducir a negar la función más importante, que es la de ayudar a los clientes a adaptarse al ambiente natural fuera de la institución. Puesto que en el ambiente natural lo que predomina es el refuerzo social y no la ficha, una economía de fichas debería diseñarse de modo que el refuerzo social reemplazase, gradualmente, al refuerzo de la ficha.

Parece haber dos métodos generales de apartar al cliente de las fichas. El primero, consiste en suprimirlas paulatinamente. El segundo, consiste en disminuir gradualmente su valor. Lo primero puede conseguirse haciendo que la frecuencia de la administración de las fichas sea intermitente, disminuyendo el número de comportamientos que permiten ganar fichas e incrementando la demora entre la conducta meta y la dación de la ficha. La segunda puede conseguirse disminuyendo gradualmente la cantidad de reforzadores de apoyo que se pueden comprar con un número dado de fichas, o aumentando gradualmente el retraso entre la adquisición de la ficha y la compra de los reforzadores de apoyo. Hoy por hoy, no sabemos cuál de los métodos, o combinación de métodos mencionados, produce mejores resultados. Además, deberían revisarse todas las consideraciones pertinentes a la generalización (explicadas en el Capítulo 12).

La transferencia gradual del control a los clientes para planificar y administrar sus propios refuerzos, es otro paso que prepara a los clientes para volver al ambiente natural. Un individuo que sabe cómo evaluar su propio comportamiento, cómo decidir con fundamento los cambios que hay que hacer, y cómo programarse eficazmente de cara a estos cambios, está claramente en posición de enfrentarse a casi cualquier ambiente. En el Capítulo 24 se explicarán métodos para establecer dichas habilidades.

CONSIDERACIONES ÉTICAS

La economía de fichas implica la aplicación sistemática de las técnicas de modificación de conducta a una relativa gran escala. Por lo tanto, las posibilidades de abusar de las técnicas, aunque sea sin querer, son múltiples. Para evitar semejante abuso se debe proceder con cautela. Una de las precauciones que se puede adoptar, es permitir que se haga un examen público del sistema, siempre que tal apertura sea aprobada por los clientes o sus abogados. Deberían alentarse las visitas de personas externas al programa, periodistas e, incluso, representantes sociales, dentro de unos límites aceptables para la confidencialidad entre el cliente y el terapeuta. Los visitantes deberían disfrutar de un libre acceso al manual de normas que rigen la economía de fichas. Sus preguntas y críticas deberían ser respondidas satisfactoriamente por los administradores de la economía. Los visitantes también deberían tener permiso para hablar con los clientes sobre la economía, y conocer,

así, sus impresiones. Ayllon y Azrin (1968b) incluso llegaron a adoptar la admirable política de proporcionar una gira turística a los visitantes, guiada por los mismos clientes. Una política de puertas abiertas de este tipo ayudará, no sólo a asegurar unas normas éticas de gran nivel, sino también a disipar los temores y sospechas que sobre la modificación de conducta existen, con demasiada frecuencia, en la mente del público y, en particular, de los parientes del cliente.

A veces, los clientes encuentran aversiva la economía de fichas, aunque esté bien diseñada, lo que puede dar pie a enfados, quejas y resistencia al programa. En algunos programas se ha tratado este problema, proporcionando a los clientes la opción de dejar el programa sin problemas (véase Allyon, Milan, Roberts, & McKee, 1979), y permitiendo también que los clientes sugieran o negocien los cambios en la contingencia de la economía de fichas (por ejemplo, Karraker, 1977; Kazdin, 1977a).

Otra precaución consiste en informar claramente a los clientes acerca de sus derechos legales y morales. Además, se deberían dar instrucciones a los clientes y gerentes del sistema para que informen sobre cualquier violación de esos derechos. Se deberían escuchar tales informes, así como otras quejas y críticas, actuándose con rapidez y de modo responsable a nivel moral.

La compatibilidad de los fines de una economía de fichas con los medios para alcanzarlos, constituye la «prueba del ácido» de la ética de la economía de fichas. Por lo tanto, en última instancia, la ética de una economía de fichas será juzgada en la medida en que la transferencia al ambiente natural se lleve a cabo de modo humanitario y eficaz. Para una discusión más detallada de las cuestiones éticas de la modificación de conducta, véase el Capítulo 29.

RESUMEN DE LOS ASPECTOS A TENER EN CUENTA A LA HORA DE DISEÑAR UNA ECONOMÍA DE FICHAS

1. Revisar la literatura pertinente.
2. Identificar las conductas meta.
 - a. Hacer una lista de los objetivos a corto y largo plazo.
 - b. Organizar los objetivos en orden de prioridad.
 - c. Seleccionar aquellos objetivos que son más importantes para los clientes, y que sean requisitos para otros objetivos ulteriores.
 - d. Identificar varios de los objetivos prioritarios para comenzar, enfatizando aquellos que puedan ser logrados con rapidez.
 - e. Reseñar un número de conductas meta para cada uno de los objetivos iniciales.
3. Registrar una línea base de las conductas meta.
4. Seleccionar los reforzadores de apoyo.
 - a. Utilizar reforzadores que normalmente sean eficaces con la población en cuestión.
 - b. Utilizar el principio Premack (véase el Capítulo 3).
 - c. Recoger información verbal de los clientes sobre los reforzadores.
 - d. Proporcionar a los clientes catálogos para ayudarles a identificar los reforzadores.
 - e. Preguntar a los clientes qué les gusta hacer en su tiempo libre.
 - f. Identificar los reforzadores naturales que podrían incorporarse en el programa.

- g. Considerar la ética y la legalidad de los reforzadores en su lista.
- h. Diseñar un almacén apropiado para guardar, exponer y administrar los refuerzos de apoyo.
5. Seleccionar la ficha más apropiada para su cliente (debería ser atractiva, ligera, fácil de llevar, perdurable, fácil de manejar y difícil de falsificar).
6. Identificar las personas disponibles que puedan ayudar a llevar a cabo el programa.
 - a. Empleados actuales.
 - b. Voluntarios.
 - c. Estudiantes universitarios.
 - d. Residentes de la institución.
 - e. Los mismos miembros de la economía de fichas.
7. Conseguir un lugar adecuado, así como el equipo necesario.
 - a. Aceptar el lugar que más espacio tenga.
 - b. El equipo y los muebles deberían poder cambiarse con facilidad.
 - c. Reorganizar el ambiente de modo que los comportamientos de los clientes puedan detectarse con la máxima facilidad y reforzarse de inmediato.
8. Decidir los procedimientos específicos de aplicación.
 - a. Diseñar hojas de registro apropiadas, y determinar quién registrará los datos, cómo lo hará y cuándo.
 - b. Decidir quien va a administrar el refuerzo, cómo se va a administrar y para qué conductas.
 - c. Decidir cuántas fichas puede ganar al día cada cliente.
 - d. Establecer los procedimientos de la tienda y determinar el valor en fichas de los reforzadores de apoyo.
 - e. Tener cuidado con las contingencias de castigo. Utilizarlas poco, sólo para comportamientos claramente definidos, y cuando sea justificable a nivel ético.
 - f. Asegurarse de que los deberes del personal están claramente definidos, y de que se aplica un programa apropiado de supervisión y refuerzo.
 - g. Anticipar los problemas potenciales.
9. Preparar un manual sobre la economía de fichas, tanto para los clientes, como para los empleados.
10. Poner en marcha la economía de fichas.
11. Planificar estrategias para obtener la generalización al ambiente natural.
12. Observar y practicar las pautas éticas que sean relevantes en cada paso.

PREGUNTAS DE COMPROBACIÓN

1. ¿Qué es una economía de fichas?
2. ¿Cuáles son las dos ventajas principales que implica el uso de la economía de fichas?
3. Haga una lista de ambientes en los que se ha aplicado la economía de fichas (al menos, cinco).
4. Haga una lista de comportamientos (al menos, cinco) para los que se ha aplicado la economía de fichas.
5. Haga una lista de seis pasos iniciales que hay que tener en cuenta a la hora de establecer una economía de fichas. Descríbalos brevemente.