

Cómo aprovechar el control del estímulo existente: modelado, guía física e inducción situacional

Tal y como hemos indicado en el capítulo anterior, los programas de modificación de conducta deberían incluir instrucción en forma de normas que puedan seguirse con facilidad. Sin embargo, a veces, es mejor *modelar* la conducta deseada, además de decir a la persona qué es lo que se espera de ella. En caso de que no bastase el método de «mostrar y decir», puede que se necesite *guiar físicamente* al cliente a través de los comportamientos deseados durante algunos ensayos, y/o *reorganizar el ambiente* para aumentar la probabilidad de que ocurra el comportamiento deseado. Este capítulo trata sobre estas estrategias complementarias que permiten aprovechar las formas ya existentes de control del estímulo.

MODELADO

El modelado es un procedimiento en el que presenta a un individuo una muestra de un comportamiento determinado para inducirle a que realice una conducta similar. Al igual que las normas, el modelado puede ser muy potente. Si realizamos los sencillos experimentos siguientes, podremos convencernos de ello:

1. Durante todo un día, hablemos solamente en voz baja, y observemos con qué frecuencia las personas de nuestro alrededor también susurran (es un buen experimento para cuando se tiene laringitis).
2. Bostecemos sin disimulo en presencia de otras personas y observemos la frecuencia de los bostezos de los demás.
3. Durante media hora, pongámonos a mirar el escaparate de una tienda que esté cerrada, y observemos cuántas personas paran también para mirar.

En cada caso, comparemos los datos que obtengamos con los datos obtenidos cuando no se estuvo modelando la conducta.

Al igual que las normas, el modelado se usa tan frecuentemente por la gente, que pocas personas (aparte de los modificadores de conducta) piensan en él como procedimiento de modificación de conducta. Por ejemplo, los padres lo utilizan de modo no sistemático, aunque en muchos casos eficaz, con el propósito de enseñar a sus hijos los modales, el cariño, el lenguaje y otros comportamientos. Cuando un perro pasa andando al lado de un padre que está acompañado por su hijo de 2 años, el padre podría decir, «Mira al 'perrito', ¿puedes decir 'perrito'?» O cuando se enseña a un niño cómo hacer un bocadillo, el padre podría decir, «Hazlo así» mientras realiza el comportamiento deseado. El modelado afecta al comportamiento de personas de todas las edades, no sólo de los niños pequeños. Cuando los adolescentes entran en el instituto por primera vez, ven cómo los chicos mayores visten y hablan. Todo ello provoca que, al poco tiempo, los novatos empiecen a vestirse igual y utilizar las mismas expresiones que los veteranos. Ninguno de los dos autores de este libro recordamos nunca el día en que hay que sacar la basura, según el horario de recogida que hay en nuestro vecindario. Simplemente imitamos la conducta de nuestros vecinos, que siempre tienen su basura colocada al lado del bordillo de la acera a la hora correcta del día apropiado. En la vida cotidiana, todos tenemos muchas oportunidades para observar las acciones de los demás y, a menudo, imitamos su comportamiento.

¿Qué determina que imitemos el comportamiento de un modelo? Aunque existen varias explicaciones posibles, es evidente que un factor importante es nuestra historia de haber sido reforzados o castigados por imitar a los demás. Y puesto que todos hemos tenido experiencias diferentes, podríamos esperar que los factores específicos que determinan los comportamientos modelados que pueden servir de E^v para la imitación, varíen bastante de persona a persona. No obstante, existen varios factores de la experiencia que son comunes a la mayoría de las personas, factores que, probablemente, influirán en la eficacia del modelado como técnica de modificación de conducta (Bandura, 1986).

Prepare a los compañeros para ser modelos Las personas tienden a imitar más a alguien con quien comparten varios rasgos (edad, estatus socioeconómico, apariencia física, etc.) que a aquellos que son diferentes. Seguramente, es más probable que los amigos y compañeros sean más imitados que los extraños o las personas que no pertenecen al grupo de compañeros. Esto rige sobre todo para los niños. Por lo tanto, si es posible, utilice a los compañeros como modelos en sus programas de modificación. Piense en el caso un niño de guardería extremadamente retraído y que jamás interactúa con los demás niños. El problema comportamental podría tratarse mediante moldeamiento. Sin embargo un método que puede producir resultados más rápidos consiste en hacer que el niño observe varios ejemplos de interacciones de otro niño participando en las actividades del grupo. El grupo debería responder al modelado de forma reforzante (por ejemplo, ofreciendo material de juego, hablándole y sonriéndole). Con el fin de asegurar que el modelado se da oportunamente, tal vez sea necesario instruir a ciertos niños para que desempeñen el papel del modelo de forma reforzante, así como instruir a los niños del grupo a que se comporten de manera abiertamente reforzante hacia el modelo. En ocasiones resulta conveniente grabar varios episodios para luego mostrar las cintas a niños socialmente retraídos (véase O' Connor, 1969). La pre-

Nota 1

sentación de escenas de modelado a través del vídeo y otros medios se llama **modelado simbólico**. La investigación demuestra que este tipo de modelado puede ser tan eficaz como el modelado in vivo.

Muestre la conducta y sus efectos Suponga que quiere mejorar sus habilidades para la oratoria ¿Qué es más probable: que imite las estrategias de argumentación de sus amigos que siempre se expresan bien, o de los amigos que pierden discusiones constantemente?

Está claro que un factor que determina la eficacia del modelado como técnica de modificación de conducta es la competencia del modelo para obtener las consecuencias deseadas. Incluso entre niños, los compañeros que resultan más competentes a la hora de generar consecuencias para varias conductas son más imitados que los niños que muestran una menor competencia para ello (Schunk, 1987). Para aprovechar este factor, cuando use el modelado en su programa de modificación de conducta, dispóngalo todo de modo que el cliente observe el modelo, emita la conducta y luego reciba un reforzador.

En el campo de la psicología social la investigación ha demostrado que las personas de alto estatus y que gozan de alto prestigio son más imitadas que los individuos de menor estatus o renombre. Esto podría interpretarse como una subcategoría del factor competencia. Es probable que un adolescente popular sea imitado por sus compañeros, debido al hecho de que frecuentemente se le observa recibiendo consecuencias positivas por sus comportamientos.

Utilice modelos múltiples Los viernes por la tarde, Sarah, una representante comercial de 35 años y estudiante a tiempo parcial, bebía cerveza con regularidad con seis compañeras en una pequeña taberna de su barrio. Todas estudiaban modificación de conducta. Sin embargo, Sarah no era consciente de que estaba siendo observado su hábito de beber. Durante varias sesiones de línea base, invariablemente, la cantidad de bebida se aproximaba a los 2 litros de cerveza por hora. Durante la primera fase experimental una mujer modeló una tasa de bebida que era exactamente la mitad de la de Sarah. La bebida de Sarah no se vio afectada. Como tampoco se vio afectada cuando fueron dos mujeres las que modelaron la misma tasa. Sin embargo, cuando cuatro mujeres modelaron las tasas de bebida, la cantidad que bebió Sarah se redujo a la mitad (DeRicco & Nieman, 1980). Claramente, el número de personas que modelan un comportamiento en particular es un factor que determina si la conducta va a ser imitada o no.

Combinar el modelado con las normas En cuanto a las personas que poseen la capacidad de hablar, es probable que el modelado sea más eficaz cuando se combina con normas y otras estrategias comportamentales.

Podemos ilustrar lo anterior con el fragmento de una sesión de terapia presentado a continuación (J.C. Masters, Burrish, Hollon & Rimm, 1987, p. 100-101). El cliente era un estudiante universitario que tenía dificultades para pedir citas a chicas usando el teléfono. En el texto, el cliente ensaya la petición de una cita. Observe cómo el terapeuta combina la instrucción y moldeamiento con el modelado.

Cliente: Bueno, por cierto, (pausa) supongo que no querrás salir el sábado por la noche.

Terapeuta: Muy bien hasta cuando has pedido la cita. Sin embargo, creo que, si yo fuese la chica, me sentiría un poco ofendida cuando dices «Bueno, por cierto». Es como si pedirle una cita fuera algo casual. Además, la forma de hacer la pregunta, es como si le sugirieses que ella

Nota 2

no quiere salir contigo. Ahora, dime cómo te suena esto, «Hay una película en el teatro Varsity este sábado, que quiero ir a ver. Si no tienes otra cosa que hacer me gustaría invitarte».

Cliente: Suena muy bien, como si estuvieras muy seguro de ti mismo, y también como si te gustase la mujer.

Terapeuta: ¿Por qué no lo intentas?

Cliente: ¿Sabes que proyectan una película en el Varsity? Pues me gustaría ir e invitarte si no tienes otra cosa mejor que hacer.

Terapeuta: Bueno, está mejor. Tu tono de voz sobre todo. Sin embargo la última frase, «si no tienes otra cosa mejor que hacer» sonó como si creyeras que tienes poca cosa que ofrecerle. ¿Por qué no lo intentamos una vez más?

Cliente: Me gustaría ir a ver la película en el Varsity este sábado y si no tienes otros planes me gustaría ir contigo.

Terapeuta: Mucho mejor. De hecho, excelente. Estabas seguro, contundente y sincero.

He aquí algunas pautas para el uso eficaz del modelado:

1. A ser posible, seleccionar modelos que sean amigos o compañeros del cliente, y a los que se les ve como individuos competentes, con estatus o prestigio.
2. Cuando sea posible, utilizar más de un modelo.
3. La complejidad de la conducta modelada debería ser apta para el nivel comportamental del cliente.
4. Combinar las normas con el modelado.
5. Hacer que el cliente vea el modelo cuando realiza la conducta y reciba refuerzo por realizarla (preferentemente reforzadores naturales).
6. A ser posible, diseñar el entrenamiento de modo que la imitación correcta del comportamiento modelado conduzca a un reforzador natural para el cliente. En el caso de que esto no sea posible, arreglarlo de forma que el cliente reciba refuerzo para realizar el comportamiento modelado.
7. Si el comportamiento es bastante complejo, el modelado debería fragmentarse, comenzando por lo más fácil y progresando a través de las aproximaciones más difíciles.
8. Para mejorar la generalización del estímulo, las escenas de modelado deberían ser lo más realistas posible.
9. Utilizar el desvanecimiento conforme sea necesario para que otros estímulos, que no sean el modelo, puedan asumir el control.

GUÍA FÍSICA

La guía física es la aplicación del contacto físico para inducir a un individuo a que realice los pasos de un comportamiento deseado. Algunos ejemplos familiares son el profesor de baile que asiste a su alumna en un paso nuevo, un instructor de golf que coge los brazos del novato y los mueve según el golpe correcto, y el padre que sujeta la mano del niño cuando le enseña a cruzar la calle con seguridad. La guía es siempre un sólo paso de un procedimiento didáctico. Tanto el profesor de baile

como el instructor de golf utilizarán la instrucción verbal (le explicarán al estudiante lo que hay que hacer y le darán índices), el modelado (demostrarán las posturas y movimientos apropiados), y el refuerzo de las respuestas correctas o de sus aproximaciones (por ejemplo, «¡Excelente!» o «¡Mucho mejor!»). Igualmente, el padre que enseña a su hijo a cruzar la calle con seguridad utilizará normas (por ejemplo, dirá «Mira en ambas direcciones») y el modelado (por ejemplo, mirará en las dos direcciones de un modo exagerado).

En el Capítulo 9 se explicaron algunas aplicaciones de la guía en los programas de modificación de conducta, como, por ejemplo, la utilización de la guía y del desvanecimiento para enseñar a un niño a trazar un círculo cuando se le pide. La guía se utiliza generalmente como ayuda a la hora de enseñar a seguir instrucciones, o a imitar un comportamiento modelado, de modo que una instrucción o modelado pueda utilizarse (sin guía) para establecer otras conductas. Por ejemplo, en un procedimiento para enseñar a seguir instrucciones, se sienta un niño en una silla delante de un profesor. Al principio de cada ensayo el profesor dice, «Johnny, levántate» y luego levanta al niño hasta que esté de pie. De inmediato se presenta el refuerzo como si el niño mismo hubiese realizado la repuesta. Luego el profesor dice, «Johnny, siéntate», agarrando los hombros del muchacho y le aprieta ligera pero firmemente, hasta que se sienta en la silla. De nuevo se presenta el refuerzo inmediato. El proceso se repite durante varios ensayos mientras se desvanece la guía (véase Kazdin y Erickson, 1975). Después de aprender este conjunto de instrucciones, el modificador de conducta enseña otro conjunto (como por ejemplo «ven aquí» y «ve ahí») utilizando un procedimiento similar. Cada vez se necesitará de menor guía para enseñar a seguir instrucciones, hasta que incluso las instrucciones más complejas puedan ser seguidas por el niño, sin ninguna guía física.

Tal y como se hace al enseñar a seguir instrucciones, el profesor que utiliza la guía para enseñar a un niño a imitar a un modelo, empieza con unas pocas imitaciones sencillas (tocándose la cabeza, haciendo palmas, golpeando como un tambor sobre la mesa, levantándose y sentándose) y añade nuevas imitaciones conforme se vaya aprendiendo las anteriores. En cada ocasión, el profesor dice «haz esto», mientras modela la respuesta y ayuda al niño a realizar la respuesta. A lo largo de los ensayos se refuerzan las respuestas correctas y la guía se desvanece. Esto facilita el desarrollo de la **imitación generalizada** donde un individuo, tras aprender a imitar un número de comportamientos (quizá con algo de modelado, desvanecimiento, guía y refuerzo), aprende a imitar una nueva respuesta en el primer ensayo sin necesidad de refuerzo (Baer, Peterson, & Sherman, 1967).

Otra aplicación frecuente de la guía física se da cuando se ayuda a las personas a superar sus miedos. Ayudar a una persona a quien el agua la aterroriza, podría implicar el cogerla de la mano, llevarla gradualmente a la parte poco profunda de la piscina y ayudarla mientras flota. Primero se deberían introducir los aspectos menos temidos de la situación. Después han de presentarse de forma muy paulatina los que más miedo provocan. Nunca se debe obligar a un individuo a hacer algo con lo que se sienta incómodo. Cuanto más miedo tenga el sujeto, más gradual debe ser el proceso. En el caso de un individuo muy miedoso puede que haga falta sentarse con él durante varias sesiones en la orilla de la piscina (el uso del modelado y otros procedimientos para superar miedos se discute con más detalle en los Capítulos 25 y 27).

