

La Ley del Efecto

<https://canal.uned.es/video/magic/rdzvngxiz3i80wokggk8k4gogco8cogs>

00:00:48:11 - 00:01:03:22

Orador 1

En 1898 Edward Lee Thorndike publicó un libro titulado Inteligencia Animal. Estudio experimental de los procesos asociativos en los animales Este libro era el resultado de la tesis doctoral que había defendido en la Universidad de Columbia.

00:01:07:11 - 00:01:30:18

Orador 2

El libro de Thorndike ha constituido una contribución esencial a la construcción de la psicología como ciencia experimental en el siglo XX. Sus aportaciones han sido básicamente de dos tipos. Una tiene que ver con el objeto y los métodos de la psicología, y la otra, que es la que nos interesa más. Aquí se refiere a la formulación de las leyes o principios del comportamiento.

00:01:40:23 - 00:02:42:23

Orador 1

Con que culmina la revolución darwinista de mediados del siglo XIX. Al aceptarse de hecho, que la vida mental era también producto de la evolución orgánica y que por tanto podía estudiarse en el laboratorio de forma controlada utilizando diversas especies animales El desarrollo del comportamiento de los animales para la resolución de problemas se concibió como una capacidad adaptativa que reflejaba el potencial intelectual, de forma tal que la capacidad de aprendizaje se utilizó como el mejor indicador de las destrezas inteligentes Los experimentos más conocidos de Thorndike consistían en encerrar a gatos hambrientos en una caja diseñada al efecto, depositando la comida fuera de la caja y a la vista del animal El gato realizaba entonces multitud de

00:02:42:23 - 00:03:24:11

Orador 1

movimientos desordenados hasta que conseguía desactivar el cierre de la puerta y quedar libre. En sucesivas ocasiones, el gato iba eliminando progresivamente las acciones inútiles para realizar tan sólo aquellas que le permitían salir La capacidad de aprendizaje se redujo a una medida cuantitativa la disminución del tiempo desde que el animal era introducido en la caja hasta que se registraba la respuesta eficaz de accionar el mecanismo para poder escapar el tiempo que tarda el animal en salir de la caja.

00:03:24:18 - 00:03:50:04

Orador 1

Se denominó técnicamente latencia de la respuesta basándose en resultados como éstos son. De ahí formuló varias leyes para explicar el comportamiento de entre ellas. Sin duda la más conocida es la ley del efecto.

00:03:52:15 - 00:04:11:02

Orador 3

De varias respuestas dadas en una misma situación. Las que van acompañadas o seguidas de cerca por la satisfacción del animal quedarán en igualdad de condiciones más sólidamente conectadas con la situación, de forma que cuando ésta vuelva a ocurrir, tendrán más probabilidades de volver a producirse.

00:04:33:24 - 00:05:13:04

Orador 1

Thorndike formuló la ley del efecto en términos empíricos y teóricos que conviene distinguir Pensó, por una parte, que las acciones tienen efecto sobre el ambiente y que este cambio ambiental actúa de forma retroactiva sobre la conducta Si las consecuencias son negativas, la conducta tenderá a disminuir si las consecuencias de esa acción son positivas, la conducta tenderá a repetirse en el futuro.

00:05:23:15 - 00:05:57:16

Orador 1

Como vemos, la conducta se define en términos de sus consecuencias, y las consecuencias se define por su efecto sobre la conducta Este aspecto de la ley del efecto ha sido motivo de amplios debates a causa de su circularidad Para salvar este problema se han ofrecido diferentes alternativas quizá la más importante y mejor conocida sea la propuesta de Clark Leonard.

00:05:58:08 - 00:06:56:10

Orador 1

El psicólogo más influyente de los años 40 y cincuenta el pensó que las consecuencias de la conducta no fortalecían la conducta misma, sino que actuaban a través de un mecanismo motivacional interpuesto La reducción del impulso por el impulso o necesidad es el motor de la conducta La conducta se fortalece por las consecuencias sólo si éstas son capaces de reducir en parte ese estado de necesidad Cuanto mayor sea la reducción del impulso, mayor será el aprendizaje La introducción de variables motivacionales salvó la naturaleza circular en la definición original de la ley del efecto, pero trasladó la explicación del reforzamiento a constructos alejados de la relación de la conducta con el reforzador.

00:06:59:18 - 00:07:23:14

Orador 4

Se han propuesto otras soluciones al problema de la circularidad en la ley del efecto. Algunas de ellas tan ingeniosas como la de Walt, pero diametralmente opuestas Entre ellas cabe destacar la del psicólogo norteamericano Burroughs, Frederick Skinner. Lejos de admitir que la circularidad es un problema en la formulación de leyes del comportamiento. Skinner defendió la idea de que las leyes psicológicas deberían todas encerrar algún tipo de circularidad.

00:07:25:05 - 00:08:03:11

Orador 1

Skinner concibió la conducta operante como una conducta emitida de forma voluntaria por los organismos y con efecto sobre el ambiente. En una línea muy parecida a la de Zorba y que por definición la conducta operante debe ser modificable por sus consecuencias. De modo que si no lo fuera no podría considerarse como conducta operante. Así. Las conductas que no son modificables por sus consecuencias no pueden considerarse sujetas a la ley del efecto Con ello se salva su carácter de ley general y el problema se traslada a la selección de las conductas adecuadas.

00:08:05:02 - 00:08:53:02

Orador 1

El análisis es sano, sin embargo, no permite saber de antemano qué conductas pueden ser modificadas y cuáles no a nivel empírico. Décadas de investigación en esta línea con varias especies animales han demostrado que la mayoría de conductas que van seguidas de consecuencias positivas tenderán a producirse con mayor probabilidad en el futuro Esto llevó a considerar que la ley del efecto podría ser una herramienta poderosa para enseñar cualquier conducta o alguna conducta que no sea modificable por sus consecuencias.

00:08:56:24 - 00:09:14:09

Orador 1

A comienzos de la década de los sesenta, el matrimonio formado por los psicólogos Keller y Marian Vreeland, que habían trabajado junto a Skinner en la Universidad de Harvard, decidió entrenar a diferentes animales para realizar comportamientos poco habituales con el fin de emplearlos en demostraciones circenses.

00:09:15:21 - 00:09:38:22

Orador 4

Los Breeland entrenaron a un cerdo a coger una moneda y depositarla en una hucha con forma de cerdito. A cambio, los animales recibían una pequeña cantidad de comida. Los cerdos en principio aprendieron bien este comportamiento, pero a medida que progresó el entrenamiento, su conducta se volvió relativamente más absurda. Lejos de coger la moneda y depositarla en la hucha, los cerdos escarban con la moneda en el suelo.

00:09:39:20 - 00:10:03:24

Orador 4

Por tanto, dejaban de recibir el alimento. Este comportamiento adaptativo persistió en el tiempo. La ley del efecto parecía que no era aplicable a cualquier conducta elegida arbitrariamente. La conducta operante. Sin embargo, Hugo, debe ser, por definición, modificable por sus consecuencias. Si una conducta no lo es, no puede conceptualizarse como una operante y, por tanto, sujeta a la ley del efecto.

00:10:04:22 - 00:10:11:00

Orador 4

Este fue el razonamiento seguido por desquites. Cómo saber de antemano que una conducta es una operante?

00:10:12:16 - 00:10:30:23

Orador 1

La respuesta puede encontrarse en los desarrollos que a partir de los años 60 realizaron algunos autores que simpatizaban con la propuesta genérica. Skinner. Diana. La explicación debía buscarse en las relaciones de la conducta con sus consecuencias. No en la intervención de otros procesos psicológicos.

00:10:37:21 - 00:11:11:24

Orador 1

David Mac propuso un principio de reforzamiento que puede quedar enunciado así. Dadas dos conductas en un procedimiento de condicionamiento operante. La conducta más probable reforzará la conducta menos probable. La conducta menos probable no reforzará la conducta más probable. La probabilidad inicial de las conductas se determina a través de una línea base con acceso libre a las dos conductas.

00:11:13:04 - 00:11:33:15

Orador 1

Supongamos, por ejemplo, que una rata tiene a su disposición una rueda de actividad y una botella con agua. Si la rata tuviera sed, emplearía gran parte del tiempo en beber y poco rato en correr para que el beber pueda reforzar al correr. Se debería restringir el acceso a la bebida y sólo facilitarlo si antes la rata ha girado unas cuantas veces la rueda.

00:11:34:05 - 00:12:30:01

Orador 1

De esta forma, la conducta de correr aumentará en probabilidad futura para premio. Por tanto, el correr nunca podría reforzar al beber. La variable crítica sería entonces la jerarquía de preferencias de los sujetos. Otros investigadores, en cambio, han señalado que es el restringir la oportunidad de realizar una actividad, lo que determina que esa actividad pueda convertirse en reforzadores. De hecho, si se restringirá la actividad de correr por debajo de su probabilidad relativa inicial, dicha actividad también podría convertirse en una respuesta.

00:12:30:01 - 00:12:34:12

Orador 1

Reforzadores. Aun cuando siguiera siendo menos preferida que la de beber.

00:12:44:09 - 00:13:19:15

Orador 5

Para que un evento actúe como un reforzador eficaz. Lo único que tendríamos que hacer es restringir su ocurrencia y hacerlo contingente con la respuesta instrumental. De esta manera observamos que un reforzador no tendría por qué ser una estimulación ambiental. También podría ser la emisión de un comportamiento que actuaría directamente fortaleciendo la respuesta instrumental. Este conjunto de ideas que podríamos denominar de regulación conductual se basan principalmente en el hecho de que los reforzadores no poseen una serie de características intrínsecas que los definan como tales.

00:13:20:07 - 00:13:34:23

Orador 5

Además. Del componente empírico que hemos venido tratando hasta ahora también podemos identificar en la formulación del orden de la ley del efecto un componente teórico que ha dado lugar a numerosos debates a lo largo de los años referidos a los mecanismos de asociación.

00:13:37:05 - 00:14:13:00

Orador 1

Para abordar las consecuencias. Reforzando. Actúan fortaleciendo las conexiones entre la situación y la respuesta son un dique. Concebía la conducta como meramente refleja de la situación ambiental. Muy en consonancia con la interpretación de la época. Esta aproximación representa adecuadamente la psicología que se ha venido a conocer como psicología. Estímulo respuesta. El planteamiento de que se ha comparado con el funcionamiento de una centralita telefónica.

00:14:13:19 - 00:14:27:04

Orador 1

Esta debería funcionar de la siguiente manera. Cuando se reciba una llamada se debería activar varias extensiones telefónicas al mismo tiempo y aquella que encontrase un interlocutor se activaría con mayor probabilidad en el futuro.

00:14:32:07 - 00:15:50:11

Orador 1

Siguiendo con la analogía, la llamada a la central sería la situación ambiental antecedente de las diferentes llamadas a las extensiones. Se corresponderían con los repertorios de comportamiento del organismo en cuestión y el descolgar el auricular y atender la llamada. El reforzador según dice la respuesta, es que inicialmente se activarán con mayor intensidad, serán las que prevalezcan por la filogenia y la especie animal estudiada en un orden jerárquico. Esta prevalencia puede ser modificada por la experiencia a través de la historia ontogénica de reforzamiento que es la interacción entre filogenia y ontogenia.

00:15:50:18 - 00:15:56:15

Orador 1

La clave para entender por qué las conductas pueden ser diferencialmente afectadas por la ley del efecto.

00:16:16:08 - 00:16:49:07

Orador 5

No el planteamiento relativamente reflexivo lógico de orden no fue compartido por Skinner. Para ejemplificar esta discrepancia, supongamos una situación experimental en la que en presencia de un sonido las presiones a una palanca eran reforzadas con comida azucarada. Si posteriormente esta comida azucarada se empareja con un malestar gástrico inducido por una inyección de cloruro de litio, encontraremos que los animales dejan de consumir esta comida azucarada.

00:16:50:12 - 00:17:22:23

Orador 5

Pero ¿qué sucede si los animales son de nuevo llevados a la situación experimental con el sonido y la palanca? Los resultados normalmente indican que se producen menos presiones a la palanca que antes del tratamiento de devaluación del reforzador. Estos resultados no pueden ser explicados desde una perspectiva teórica. Estímulo respuesta como la de Zorn. Para Skinner. Sin embargo, el ambiente no

provoca la respuesta sino que más bien es la ocasión que indica la ocasión en la que una conducta llevará a consecuencia reforzadores.

00:17:23:14 - 00:17:40:16

Orador 5

Por tanto, podríamos decir que el mecanismo teórico implicado en la ley del efecto es el aprendizaje de relaciones entre la conducta y sus consecuencias, es decir, un mecanismo respuesta consecuencias que sí explicaría los resultados obtenidos por devaluación del reforzador.

00:17:42:06 - 00:18:27:08

Orador 1

Formulada por primera vez hace más de cien años. La ley del efecto se ha mantenido desde entonces como uno de los principios fundamentales de la teoría del aprendizaje. Como tal. Ha suscitado una gran atención que la ha convertido en el centro de innumerables controversias pero al mismo tiempo ha generado una cantidad ingente de investigación teórica y experimental. La idea de poder modelar la conducta por medio de recompensas o refuerzos, por otra parte, ha hecho de la ley del efecto un principio extraordinariamente sugestivo desde un punto de vista práctico, y ha propiciado su utilizar en entornos educativos, clínicos y laborales, entre otros muchos, que desde la farmacología a la microeconomía, han llegado a trascender con mucho el

00:18:27:08 - 00:18:30:10

Orador 1

ámbito disciplinar estricto de la ciencia psicológica.