**EL CONDUCTISME – esquema –**  
**Ivan Petrovitx Pavlov (1849-1936)**- Treballs sobre fisiologia  
- Reflex condicionat  
- Adquisició del reflex condicionat  
- Extinció del reflex condicionat  
- Generalització d’estímuls  
- Discriminació d’estímuls  
- Esquema E R.  
  
**J.B. Watson (1878-1958)**- Un dels fundadors del conductisme.  
- La psicologia només pot tractar del que és observable: ciència de la conducta. Cal establir les lleis de funcionament d’un organisme a partir de la seva conducta.  
  
**Eduard Lee Throrndike (1874-1949)**- Llei de l’efecte.  
- Els animals i les persones actuen per mitjà de l’assaig i l’error com a forma d’aprenentatge.  
- Un hàbit (estirar de l’anella per sortir de la gàbia) s’anirà refermant si va seguit d’un reforç (menjar).  
- Primer s’espera de l’animal un comportament (conducta) determinat i, quan es produeix, es presenta l’estímul, anomenat reforç.  
  
**Burrhus Frederik Skinner (1904-1990)**- Objectiu: descobrir les lleis que regeixen l’aprenentatge.  
- Tipus de condicionament instrumental.  
o Reforçament positiu  
o Càstig  
o Omissió  
o Reforçament negatiu  
- Càstig i proporcionalitat  
- Programes parcials de reforç  
  
  
**IVAN PETROVITX PAVLOV (1849-1936)**Fisiòleg.  
  
El seu treball sobre el sistema digestiu dels gossos li donarà renom universal.  
La secreció salival, que té un paper molt important en la digestió, segons va demostrar, pot ser provocada pel contacte amb l’aliment, i també per elements externs relacionats amb el moment de menjar. Segons Pavlov. S’ha produït una connexió entre dos punts del cervell.  
  
  
**CONCEPTES FONAMENTALS DE LA TEORIA CONDUCTISTA**  
Condicionament clàssic o responent.  
- [Adquisició del reflex condicionat](http://www.xtec.cat/~jortiz15/bbaa.pavlov.pdf)  
- Extinció del reflex condicionat  
- Generalització d’estímuls  
- Discriminació d’estímuls  
  
  
**J.B. WATSON (1878-1958)**La teoria de Pavlov es converteix en un dels aspectes essencials d’una nova escola psicològica: el conductisme.  
JB Watson (1878-1958) en va ser el fundador. Un dels seus trets fonamentals és l’afirmació que la psicologia només pot tractar del que és observable.  
La psicologia es converteix en ciència de la conducta i vol establir les lleis de funcionament d’un organisme a partir de la seva conducta.  
  
**Condicionament instrumental: Thorndike i Skinner**Al mateix temps que Pavlov treballava en el seu laboratori, el psicòleg americà E. L. Thorndike introduïa un gat famolenc en una gàbia i situava el menjar a l’exterior. A l’interior de la gàbia hi penjava una petita anella que si es pressionava s’obria la porta de sortida i el gat podia satisfer la seva fam.  
El gat anava fent proves i ho tocava tot per intentar sortir. Casualment tocava l’anella i aconseguia obrir la porta i menjar. Es repetia l’experiment i cada cop el gat trigava menys a tocar l’anella.  
  
Thorndike va concloure que els animals i les persones actuaven per mitjà de l’assaig i l’error com a forma d’aprenentatge.  
A aquesta conducta la va anomenar Llei de l’Efecte: un hàbit (estirar l’anella per sortir de la gàbia) s’anirà refermant si va seguit d’un reforç (menjar).  
  
Mentre que en el condicionament clàssic l’esquema temporal és E R (estímul-resposta), en el nou model és a l’inrevés:  
- Primer s’espera de l’animal un comportament o una conducta determinada i, quan es produeix, es presenta l’estímul, anomenat també reforç.  
- Aquesta nova visió de Thorndike va ser elaborada i ampliada per Skinner.  
  
**BURRHUS FREDERIK SKINNER (1904-1990)**Objectiu prioritari: Descobriment de les lleis que regeixen l’aprenentatge.  
- En les experiències de Pavlov el subjecte de l’experiment té un paper passiu, però en el condicionament operant, el subjecte juga un paper actiu.  
- Si no hi ha resposta no hi ha reforç, no hi ha estímul. Aquest depèn de la conducta de l’animal. Així, la relació resposta-reforç en un principi casual tendirà a reproduir-se. El reforç augmenta la probabilitat de noves respostes similars.  
  
Tipus de condicionament instrumental  
  
Skinner va definir quatre tipus de condicionament instrumental:  
- Reforçament positiu  
- Càstig  
- Omissió  
- Reforçament negatiu.  
  
**REFORÇ POSITIU**: És un premi que incrementa la probabilitat que la conducta es repeteixi.  
**CÀSTIG**: Té com a finalitat extingir les conductes.  
**OMISSIÓ DEL REFORÇ**: És una forma de càstig que consisteix a retirar l’estímul positiu d’una conducta. L’objectiu de l’omissió i el càstig és provocar l’extinció de la resposta.  
**REFORÇAMENT NEGATIU**: Perquè es produeixi cal que la persona rebi un estímul negatiu constant i que només el pugui vèncer amb una conducta.  
Cas d’un jugador de futbol al qual escridassen els aficionats quan no juga bé. Davant dels crits dels aficionats, un estímul desagradable, el jugador aplica la conducta de jugar de la millor manera que pot.  
  
**CÀSTIG I PROPORCIONALITAT**El mateix Skinner considerava que era un mal procediment d’aprenentatge.  
El càstig no ofereix cap conducta alternativa. Perquè funcioni el mecanisme de reforç cal un requisit vital: la proporcionalitat.  
Els càstigs, tant si són massa forts com si són massa dèbils, poden provocar respostes no previstes. Si són massa forts, poden produir des d’una conducta passiva fins a una conducta violenta. Si són massa dèbils és probable que s’extingeixin ràpidament.  
No hi ha cap norma ni cap llei que ens assenyali els límits de la proporcionalitat. Les persones i la seva experiència en unes circumstàncies determinades seran l’única referència.  
  
**PROGRAMES PARCIALS DE REFORÇ**- **Els de raó:** Quan el reforç s’administra després d’un nombre de respostes correctes. Per exemple, a qualsevol treballador se li demana que per cobrar un sou (el reforç) hagi dut a terme correctament la seva feina (la resposta). A l’escola, per aprovar (el reforç), es demana als alumnes un mínim de coneixements d’una matèria (la resposta).  
  
- **Els d’interval**: Són reforços relacionats amb el temps transcorregut. Si les notes de l’institut es donessin un cop cada dos anys o la paga fos trimestral en lloc de setmanal, el reforç potser no seria útil. El reforç parcial es produeix quan no totes les respostes, sinó només algunes són seguides per un reforç. Aquest té més efectivitat quan es presenta de forma immediata a la conducta que es pretén condicionar.

**IMPORTANCIA DEL CONDICIONAMIENTO PARA EL MARKETING**

**Desenvolupament****CONCEPTES FONAMENTALS DE LA TEORIA CONDUCTISTA**  
**Guió:  
1. Condicionament clàssic o responent  
a. Reflex condicionat  
b. Generalització i discriminació d’estímuls  
   
2. J. B. Watson: el conductisme o behaviorisme.  
   
3. Condicionament instrumental: Thorndike i Skinner  
a. Skinner i la seva caixa.  
b. Tipus de condicionament instrumental  
c. Càstig i proporcionalitat  
d. Programes de reforç**

El conductisme o behaviorisme, com a norma general,només tracta de fets observables, i la manera que té d’estudiar-los és per mitjà del mètode de les ciències naturals.  
   
   
**1. EL CONDICIONAMENT CLÀSSIC O RESPONENT.**  
   
**Pavlov** afirma que l’organisme està governat per una sèrie de lleis, i l’objectiu de la psicologia és, precisament, descobrir-les. Però l’organisme no es troba aïllat, sinó que s’interrelaciona amb un entorn i ha de reaccionar davant d’aquest. El conjunt d’aquestes reaccions és el que anomenaríem conducta. Si no és així, no hi ha adaptació i per tant no hi ha supervivència. Aquesta adaptació constant es produeix mitjançant el que Pavlov anomena reflexos incondicionat. Són reaccions automàtiques i innates de l’organisme davant del medi. Pavlov ubica el concepte d’instint dins del de reflex. Els reflexos, en conjunt, permeten el restabliment constant de l’equilibri entre l’organisme i el medi i constitueixen el fonament de l’activitat nerviosa del conjunt d’espècies animals. Un animal que pot ser atrapat pels seus depredadors es manté sempre vigilant, alerta a qualsevol soroll o olor estranys. El depredador també segueix una sèrie de conductes: ocultar-se, moviments sigil·losos. Totes aquestes conductes són innates i són actes reflexos. També és un acte reflex incondicionat la nostra conducta de girar el cap si sentim un soroll molt fort al nostre darrera, o d’apartar el braç si un mosquit ens pica.  
   
**Descartes** va ser un dels primers a elaborar la idea de reflex; tot i que ell només el concebia com la resposta del cos i no de la ment.  
   
Pavlov estava convençut que les anomenades activitats superior de l’ésser humà (imaginar, recordar, comprendre, parlar...) es podien estudiar i explicar de forma objectiva, mitjançant el mateix mètode que s’emprava en fisiologia. Pavlov no va negar mai el món interior de l’humà, simplement reclamava el dret d’estudiar-lo des d’una perspectiva diferent, utilitzant només els mètodes objectius de les ciències naturals.  
   
**Reflex condicionat**  
   
Ben segur que, quan al migdia sortim de classe i anem cap a casa, ens ha succeït que una olor ha provocat en la nostra ment la visió del nostre plat preferit, i que ens agradaria trobar-lo a taula quan arribéssim a casa. O bé la melodia d’una cançó que ens recorda moments agradables o desagradables. No són poques les relacions que establim en la nostra ment que tenen característiques semblants.  
   
Aquesta relació que establim entre una música i un record agradable no es pot explicar amb el concepte de reflex incondicionat. En els seus experiments amb animals, Pavlov va descobrir l’existència d’un altre mecanisme de reacció de les persones que va anomenar reflex condicionat.  
   
El descobriment de Pavlov va produir-se amb l’experiment següent, Pavlov havia observat alguna vegada que els gossos que tenia al laboratori salivaven després de sentir els passos de la persona que els duia normalment el menjar. En un principi ho va atribuir a la casualitat i al “desig” de menjar que tenien els animals. Però aquestes interpretacions no li eren útils per explicar els fets perquè no eren objectives i les va descartar. Per digerir el menjar, el cos reacciona produint saliva, i, per tant, quan som davant del menjar, comença la producció de saliva. Aquesta reacció és un acte reflex incondicionat. Pavlov es preguntava per què els gossos salivaven només sentir els passos de la persona que els cuidava abans de veure el menjar. En un laboratori va realitzar una petita intervenció a la galta d’un gos, de manera que la saliva de l’animal es dirigís cap a un recipient i es pogués mesurar. Habituat l’animal al lloc i quiet, d’una banda es mesurava la saliva que produïa quan se li ficava el menjar a la boca i, de l’altra, es mesurava la saliva que produïa quan sentia un so (una campana). La quantitat era molt més elevada en el primer cas que en el segon.  
   
Aleshores Pavlov va crear un procés de condicionament. Consistia a establir una connexió entre un estímul nou (el so) i un reflex existent (la salivació). Es presentava al mateix temps (aproximadament unes cinquanta vegades) la campana i el menjar. Cada deu vegades es feia sonar només la campana per observar si l’animal salivava. Al final els animals, pràcticament sempre, salivaven immediatament després de sentir la campana, però sense la presència de menjar. El procés de condicionament va tenir èxit. Un segon estímul, el soroll de la campana, substituïa, ara, l’estímul original, el menjar. S’havia adquirit o après una nova relació condicionada. Al final del condicionament ens trobem amb l’aparició d’un reflex condicionat. Esquemàticament la podem representar de la manera següent.  
   
(Abans de realitzar l’experiència no hi ha relació entre les dues línies)  
   
EN → Rx  
EI → RI  
   
EN = Estímul neutre. És un estímul qualsevol, en aquest cas el soroll de la campana.  
RX = Resposta que provoca l’estímul neutre quan es presenta sol. És una resposta desconeguda.  
EI = Estímul incondicionat. És qualsevol estímul del medi que provoca de manera constant una resposta incondicionada. En aquest cas l’estímul és el menjar.  
RI = Resposta incondicionada. És la resposta automàtica,innata d’un organisme a un estímul. En aquest cas la resposta és la salivació.  
   
Arran de l’experiència, hi hem d’afegir dos conceptes nous:  
   
EC = Estímul condicionat. És l’estímul neutre que provoca una resposta característica que abans no tenia.  
RC = Reacció o resposta condicionada. És la resposta incondicionada, la salivació en el nostre cas, però causada per un estímul condicionat, el soroll de la campa en l’experiment.  
   
Un cop realitzada l’experiència, l’esquema seria el següent:

|  |
| --- |
|  |

 El condicionament clàssic intenta explicar com realitzem el procés d’aprenentatge, com aprenem a reaccionar davant de nous estímuls. El gos ha après que el soroll de la campana significa que hi ha menjar i comença a preparar l’aparell digestiu amb la salivació. La seva resposta és un acte reflex condicionat. A la nostra vida aprenem moltes conductes amb aquest esquema d’acte reflex condicionat. Per exemple, les relacions entre l’olor i el desig de menjar o bé entre sentir una cançó i recordar moments agradables o desagradables, tal com dèiem abans, són actes reflexos condicionats.  
   
**Adquisició i extinció del reflex condicionat.**  
   
El gos que utilitza Pavlov en l’experiment és l’exemple típic d’adquisició d’un reflex condicionat. El procés invers s’anomena extinció. Si cada vegada que fem sonar la campana (estímul condicionat = EC), deixem de presentar el menjar (estímul incondicionat = EI) no es produirà el condicionament i com a conseqüència el gos reaccionarà cada vegada més dèbilment davant l’EC, fins al moment en què en sentir la campana ja no salivarà: el condicionament s’haurà extingit. Les respostes condicionades, però, no s’esborren del tot. Pavlov ja va observat aquest fenomen, que s’anomena recuperació espontània. Davant de l’EC els gossos reaccionaven, de vegades, amb la RC apresa abans de l’extinció si sonava la campana l’animal reaccionava salivant. El mateix ens passa a les persones quan després d’una temporada llarga ens trobem que hem de tornar a practicar una habilitat, com per exemple anar amb bicicleta. Tot i que notem que no ens és desconegut del tot els primers moviments són dubtosos. Però com que el condicionament no ha desaparegut del tot, al cap d’un temps tornem a pedalar correctament.  
   
**Generalització i discriminació d’estímuls.**  
   
Pavlov encara va estudiar més mecanismes de condicionament. Dos d’aquests mecanismes són la generalització i la discriminació d’estímuls. La generalització d’estímuls es produeix quan una resposta condicionada (RC) es fa extensiva a elements que tinguin característiques similars a l’estímul condicionat. Si en l’experiment de Pavlov el so de la campana era una mica més greu o una mica més agut, l’animal reaccionava de forma molt similar, és a dir, salivant. Havia creat una generalització d’estímuls. En la nostra vida social hem creat un acte reflex condicionat entre el color vermell i la presència d’algun perill. I en un procés de generalització, reaccionem amb prudència tant davant del llum vermell del semàfor com davant d’altres llums vermells, com ara el dels bombers, els llums de fre dels automòbils, els de les portes d’algunes entitats que et permeten el pas després d’apagar-se, etc.  
   
De manera paral·lela al procés de generalització, es produeix un procés de discriminació. Consisteix en la capacitat de distingir entre l’estímul condicionat original que ens provoca l’acte reflex condicionat i els estímuls condicionats que se li assemblen. Seria una mena d’equilibri del mecanisme de generalització. Per exemple, quan en una revetlla veiem les galindaines de color vermell, no pensem pas en situacions d’alerta, ni de prohibició. Ben al contrari, formen part d’un ambient que convida a passar-s’ho bé. En aquest cas, malgrat tractar-se d’estímuls que tenen característiques semblants, no els confonem perquè realitzem un procés de discriminació.

**2.. J. B. WATSON: EL CONDUCTISME O BEHAVIORISME.**  
   
La teoria de Pavlov es converteix en un dels aspectes essencials d’una nova escola psicològica: el conductisme. J. B. Watson (1878-1958) en va ser el fundador. Un dels seus trets fonamentals és l’afirmació que la psicologia només pot tractar del que és observable; resten fora del seu àmbit, doncs, els processos mentals, i a la vegada és diferent de la fisiologia, ja que no es pot confondre l’activitat d’un organisme com un tot amb el seu funcionament orgànic. L’objectiu bàsic de Watson era explicar com  
 aprenem les diferents conductes. La psicologia es converteix en ciència de la conducta i vol establir les lleis de funcionament d’un organisme a partir de la seva conducta.

 **3. EL CONDICIONAMENT INSTRUMENTAL: THORNDIKE I SKINNER**  
   
Al mateix temps que Pavlov treballava en el seu laboratori, el psicòleg americà E. L. Thorndike introduïa un gat famolenc en una gàbia i situava el menjar a l’exterior. A l’interior de la gàbia hi penjava una petita anella que si es pressionava s’obria la porta de sortida i el gat podia satisfer la seva fam. El gat anava fent proves i ho tocava tot per intentar sortir. Casualment tocava l’anella i aconseguia obrir la porta i menjar. Es repetia l’experiment i cada cop el gat tardava menys a tocar l’anella. Thordike va concloure que els animals i les persones actuaven per mitjà de l’assaig i l’error com a forma d’aprenentatge. A aquesta conducta la va anomenar llei de l’efecte. Un hàbit –estirar l’anella per sortir de la gàbia- s’anirà refermant si va seguit d’un reforç- el menjar-.  
   
Així doncs, mentre que en el condicionament clàssic l’esquema temporal és estímul-resposta, en el nou model és a l’inrevés. Primer s’espera de l’animal un comportament o una conducta determinada i, quan es produeix, es presenta l’estímul, anomenat també reforç. Aquesta nova visió de Thorndike va ser elaborada i ampliada per Skinner.  
   
**Skinner i la seva caixa.**  
   
Skinner és la figura més rellevant de l’estudi del condicionament instrumental (o com ell l’anomenava, la teoria del condicionament operant). De bon principi, com a psicòleg, es va plantejar com a objectiu prioritari el descobriment d eles lleis que regeixen l’aprenentatge. Per treballar sobre aquest tema va crear el que es coneix com a “caixa de Skinner”, una gàbia en la qual hi ha una palanca que si es prem cau menjar a l’interior de la gàbia. En les experiències de Pavlov el subjecte de l’experiment té un paper passiu, però en el condicionament operant, el subjecte, un ratolí per exemple, tancat en una gàbia, després d’alguns moviments espontanis, prem casualment la palanca (una resposta) i després d’aquesta acció rep una bola de menjar (el reforç). Si no hi ha resposta, no hi ha reforç, no hi ha estímul. Aquest depèn de la conducta de l’animal. Així, la relació resposta-reforç en un principi casual tendirà a reproduir-se. El reforç augmenta la probabilitat de noves respostes similars.  
   
La resposta no és, per Skinner,una sèrie de moviments d’un organisme, sinó el que ell anomena un acte o operant, que produeix un efecte determinat sobre el medi. Hi ha una realimentació entre operant i medi. Quan estic escoltant música i m’aixeco de la cadira per canviar un disc, l’acció d’aixecar-se és una conducta, un acte, que afecta el medi, l’aparell de música.  
   
**Tipus de condicionament instrumental**  
   
Skinner va definir quatre tipus de condicionament instrumental:  
-Reforçament positiu.  
- Càstig.  
- Omissió.  
- Reforçament negatiu.  
   
**Reforçament positiu.**  
   
És un tipus de condicionament que provoca una conducta que s’obté a través d’un estímul positiu. Un reforç positiu és un premi que incrementa la probabilitat que la conducta es repeteixi. Quan un nen o una nena passa d’emetre sons a articular alguna paraula –papa, mama-, la reacció positiva de l’ambient, el premi, provoca un reforçament d’aquesta conducta. Com a resultat, l’infant tendirà a repetir les paraules. En l’exemple de la caixa de Skinner el reforçament positiu era el menjar. Si estudio i trec bones notes, els meus pares em regalaran un viatge a Londres. Anar a Londres és el reforçament positiu que manté constant la meva conducta d’estudiar. Aquesta mateixa tècnica també la utilitza l’entrenador d’un equip de bàsquet que felicita els jugadors si s’ajusten al seu model de joc. Els tipus de reforçaments positius poden ser primaris, biològics –com ara satisfer la gana, el sexe, etc.-, o bé secundaris –com ara els diners, l’èxit social, les felicitacions, les notes escolars, etc.  
   
**Càstig**: Aquest procediment consisteix en la presència d’un reforçament negatiu o desagradable. Per exemple: recriminem algú per no guardar-nos un secret. És el contrari de la llei de Thorndike. En la caixa de Skinner es considera càstig quan prémer la palanca va seguit d’un estímul negatiu, per exemple un petit corrent elèctric. En la vida quotidiana, el reforç negatiu seria una escridassada dels pares o dels amics. El càstig té com a finalitat extingir les conductes.  
   
**Omissió** **del reforç**: És una forma e càstig que consisteix a retirar l’estímul positiu d’una conducta. L’objectiu de l’omissió i el càstig és provocar l’extinció de la resposta. Si hem condicionat un ratolí a prémer la palanca per obtenir el menjar i a partir d’un moment concret no s’ofereix el reforç –o sigui, el menjar-, la conducta de prémer la palanca tendirà a desaparèixer. Amb aquest tipus de condicionament aconseguim l’extinció d’una conducta. Un exemple de la vida escolar d’omissió del reforç podria ser deixar de qualificar amb bones notes les respostes memorístiques dels exàmens i aleshores s’extingiria la conducta d’estudiar de manera memorística.  
   
**Reforçament** **negatiu**: El mecanisme de reforçament negatiu és complex. Perquè es produeixi cal que la persona rebi un estímul negatiu constant i que només el pugui vèncer amb una conducta. Aquest estímul desagradable és el reforçament negatiu que provoca que es dugui a terme la conducta. Per exemple, imaginem un pare el fill del qual plora, marraneja i crida constantment perquè vol que li compri un gelat: els plors del nen són l’estímul negatiu que provoca la conducta del pare de comprar el gelat. És el mateix cas d’un jugador de futbol al qual escridassen els aficionats quan  no juga bé. Davant dels crits dels aficionats, un estímul desagradable, el jugador aplica la conducta de jugar de la millor manera que pot.  
   
**Càstig i proporcionalitat**  
   
El càstig en l’activitat humana és molt complex. El mateix Skinner considerava que era un mal procediment d’aprenentatge. D’una banda,ningú no en discuteix la necessitat, però, de l’altra, el càstig no ofereix cap conducta alternativa. Cal tenir present la resposta posterior de la persona castigada.  
   
Per exemple, suposem que hem suspès la meitat dels crèdits del curs. Això no és motiu perquè se’ns condemni al pitjor dels càstigs, ni tampoc perquè se’ns premiï amb unes vacances. Tant en un cas com en l’altre, i com a criteri general, no s’aconseguirà estimular el nostre treball, perquè el càstig i el premi són exagerats en relació a la conducta. Perquè funcioni el mecanisme de reforç cal un requisit vital: la proporcionalitat; és a dir, una relació adequada entre la conducta i les seves repercussions. Els càstigs, tant si són massa forts com si són massa dèbils, poden provoca respostes no previstes. Si són massa forts, poden produir des d’una conducta passiva fins a una conducta violenta. Si són massa dèbils és probable que s’extingeixin ràpidament. Que s’oblidin en un tres i no res. D’altra banda, no es pot confiar que amb una sola vegada que es castigui es modifiqui la conducta sancionada.  
   
No hi ha cap norma ni cap llei que ens assenyali els límits de la proporcionalitat. Les persones i la seva experiència en unes circumstàncies determinades eren l’única referència.  
   
Un dels temes que sempre està d’actualitat és la forma com la societat fa ús del càstig per sancionar qui transgredeix la llei. Les lleis penals són sancionadores, impliquen un càstig més o menys intens: per exemple una multa o la presó. Amb el càstig es pretén que la persona en qüestió no repeteixi la conducta sancionada. Molt sovint els càstigs no aconsegueixen la seva finalitat. Per què? Moltes disciplines –entre d’altres, el dret, la psicologia, la sociologia i la filosofia- estan implicades en el fet de trobar la resposta a aquesta qüestió i el debat encara segueix en peu. Skinner defensava que el càstig era un mal procediment d’aprenentatge i que el reforç positiu era el millor instrument per aprendre una conducta.  
   
**Programes** **de reforç**  
   
Cap a l’any 1932, Skinner es va trobar amb una sèrie de situacions al seu laboratori que es van convertir en una línia d’investigació molt productiva. Què passaria si ensenyava els animals a prémer la palanca però només els oferia un reforç cada minut, per exemple? El resultat no va ser una reducció en la taxa de respostes, sinó un augment. Per tant,un nombre inferior de reforços no implica un nombre més baix de respostes. Skinner va creure que podia elaborar un programa per mitjà del qual es controlava la presència del reforç i convertir-se així en un instrument molt eficaç de control de la conducta. El resultat de les investigacions van ser els programes parcials de reforç. Aquests es divideixen en dos grups.  
   
Els de raó: quan el reforç s’administra després d’un nombre de respostes correctes. Per exemple, a qualsevol treballador se li demana que per cobrar un sol (el reforç) hagi dut a terme correctament la seva feina (la resposta) A l’escola, por aprovar (el reforç), es demana als alumnes un mínim de coneixements d’una matèria (la resposta)  
   
Els d’interval: són reforços relacionats amb el temps transcorregut. Alguns exemples en podrien ser les avaluacions trimestrals de l’escola, o bé la paga setmanal de casa com a reforç per col·laborar en les feines domèstiques. Si les notes de l’institut es donessin un cop cada dos anys o la paga fos trimestral en lloc de setmanal, el reforç potser no seria útil.  
   
El reforç parcial es produeix quan no totes les respostes, sinó només algunes, són seguides per un reforç. Aquest té més efectivitat quan es presenta de forma immediata a la conducta que es pretén condicionar. Els éssers humans podem aprendre amb reforçaments que es presenten bastant després de la conducta establerta, però recordant que el reforç es produirà més tard. En tenim un exemple en els jocs d’atzar: màquines escurabutxaques, loteries, tómboles de fira i sortejos diversos. El fet que el jugador sàpiga que el premi és intermitent provoca que l’organisme estigui expectant i en un grau d’excitació molt alt. Els comentaris ambientals que fan referència al temps que fa que no surt el premi important reforcen més l’interès per la jugada següent. Si el premi no surt ara, sortirà a la propera. Quan aquesta dependència s’intensifica molt, es produeix un trastorn de conducta anomenat ludopatia. Si en un joc el reforç no existís o es produís a cada jugada, perdia el seu interès.  
   
El control aconseguit per Skinner en la conducta animal ha donat resultats espectaculars, com per exemple aconseguir que dos coloms juguin a ping pong o mostrar l’origen del que s’anomena conductes supersticioses. Per mitjà d’experiències realitzades, s’ha comprovat que les diferents espècies animals tenen límits en la seva capacitat d’aprenentatge. Al llarg de la seva evolució, cada espècie ha desenvolupat unes capacitats i una forma de relacionar-se amb el medi. El condicionament operant funciona dins d’uns límits en l’aprenentatge animal. L’home, en canvi, té una gran capacitat d’aprenentatge i mostra una gran diversitat de comportaments.  
   
   
**GLOSSARI**  
   
**Aprenentatge**: Un canvi o adquisició més o menys permanent de conducta que no és causa de la maduració de l’individu, sinó de la seva interrelació amb el medi.  
   
**Behaviorisme**: Conductisme.  
   
**Condicionament**: Acció de provocar una nova conducta a partir dels actes reflexos condicionats.  
   
**Condicionament clàssic**: Reacció condicionada establerta per Pavlov. Perquè aquesta sigui possible, hi ha d’haver una relació entre un estímul incondicionat i una resposta incondicionada.  
   
**Condicionament instrumental:**\_ Establiment d’alguna relació entre una conducta i el seu reforçament o càstig. Perquè sigui possible no és necessària l’existència prèvia d’una relació entre un estímul incondicionat i una resposta incondicionada.  
   
**Conducta**: Qualsevol acció d’un organisme.  
   
**Conductisme**: Tendència psicològica que té com a objectiu descobrir les lleis que regeixen la conducta dels organismes prescindint del que s’anomena món interior de l’individu.  
   
**Discriminació**: El fet de respondre d’una forma determinada a un estímul específic del medi i no a altres.  
   
**Estímul**: Qualsevol element del medi (soroll, llum, objectes, objectes en moviment, etc.)  
   
**Estímul condicionat:** És un estímul en què la relació amb un individu és resultat de l’aprenentatge.  
   
**Estímul incondicionat**: És un estímul en què la relació amb l’individu no és resultat de l’aprenentatge.  
   
**Estímul negatiu**: Que produeix un efecte inhibidor.  
   
**Estímul positiu**: Que té un efecte estimulant, excitant sobre l’organisme.  
   
**Evitació**: En el condicionament instrumental és la situació en què un organisme rep un reforç negatiu si no realitza l’acció programada (ensenyar a escapar-se quan s’encén un llum, per exemple). No s’ha de confondre amb fugida.  
   
**Extinció**: Desaparició d’una relació condicionada, d’un aprenentatge.  
   
**Generalització**: Es dóna en una situació de condicionament (clàssic o instrumental) quan un organisme aprèn a actuar d’una forma semblant davant d’estímuls similars.  
   
**Hàbit**: Conducta apresa.  
   
**Operant**: Aprenentatge en el qual la probabilitat d’una resposta, d’una conducta, creix o disminueix en funció dels estímuls que hi depenguin.  
   
**Realimentació**: Qualsevol sistema en què el procés estigui governat pels seus resultats. Bona part de la conducta implica realimentació.  
   
**Reforç**: En el condicionament clàssic, és l’aparició de l’estímul incondicionat conjuntament o després de l’estímul condicionat. En l’aprenentatge instrumental, és l’aparició o no d’un estímul després d’una conducta.  
   
**Síndrome**: Quadre clínic en el qual es donen un conjunt de símptomes diversos.

**IMPORTANCIA DEL CONDICIONAMIENTO PARA EL MARKETING**

Estudio sobre la importancia de los esquemas conductistas clásicos dentro del mundo de la publicidad.  
Texto extraído de Marketing (Universidad Carlos III de Madrid).

Al poner en práctica las estrategias de marketing, los resultados del aprendizaje serán distintos según se haya empleado un esquema clásico o instrumental. Así, la publicidad, que presenta situaciones agradables no directamente ligadas a las características intrínsecas de los productos, está utilizando el esquema del condicionamiento clásico. Por su parte, los anuncios que explican las características intrínsecas y propias de tales productos, están utilizando un esquema de condicionamiento instrumental.  
  
En el caso de los productos cuyas propiedades físicas no son fácilmente diferenciables a simple vista como las bebidas, tabaco o perfumes, es conveniente crear un condicionamiento de tipo clásico, mediante asociaciones, de forma que el individuo distinga dichas propiedades.  
  
Las bebidas alcohólicas y los perfumes constituyen mercados en los que la similitud característica de los productos y la falta de conocimiento por parte de la mayoría de los consumidores para acceder a su auténtica calidad constituyen razones suficientes para constatar la eficacia de los mundos imaginarios construidos en la publicidad. El condicionamiento clásico no necesariamente cambia las acciones, sino que produce cambios en las opiniones, los gustos y las actitudes, que tendrán una posterior aplicación en el comportamiento de los individuos.  
  
Para lograr la notoriedad de una marca mediante la publicidad, se utiliza el condicionamiento clásico. Además, esta técnica permite diseñar campañas muy creativas. El inconveniente es que su coste es muy alto, pues necesita una presencia publicitaria permanente para que se mantenga la relación entre el producto y la situación agradable.  
  
En 1994, Guinness, la famosa marca de cerveza negra, decidió emprender una estrategia que permitiese el aumento de su consumo en España, donde hasta entonces era poco conocida. La estrategia consistía en extender su red de pubs irlandeses, puesto que éstos son el mejor escaparate para la marca. El cliente aprende a consumir cerveza Guinness en un ambiente irlandés y al compás de la música celta, e incluso ha adoptado la tradicional fiesta de San Patricio, patrón de Irlanda. La misma estrategia ha emprendido la empresa sevillana Cruzcampo, creando una red de cervecerías típicamente hispanas al estilo retro, llamadas Gambrinus.  
  
Para productos de alta diferenciación intrínseca, el condicionamiento de tipo instrumental es más fácil de aplicar, ya que el individuo puede, mediante la prueba, darse cuenta por sí mismo de que el producto que está consumiendo es mejor o peor que los otros. El condicionamiento instrumental va a producir cambios en las acciones de los individuos, es decir, el resultado directo del aprendizaje operante hará que el individuo busque comprar el producto la siguiente vez al haber sido reforzada su acción de compra.  
  
Por tanto, si se trata de que la persona pruebe las características del producto, y vaya directamente a una acción de consumo, el condicionamiento instrumental es más adecuado. Además, cada vez que el individuo consuma, está reforzando el uso próximo del mismo Esto justifica el énfasis en la calidad que ponen algunos fabricantes de productos líderes.  
  
**Preguntas.  
  
- Piensa en anuncios de la televisión o las revistas, y agrúpalos según utilicen el condicionamiento clásico o el instrumental.  
- ¿Realmente influye el marketing o la publicidad en el comportamiento del consumidor?  
- Imagínate que tienes una empresa de publicidad, te encargan que hagas dos anuncios: uno de un coche, y de otro de un nuevo refresco. Crea ambos anuncios utilizando estrategias de las que menciona el texto, y explica si utilizas el condicionamiento clásico o el operante.**