



GUÍA BONUS

Estrategias de Motivación y Reforzamiento

EL MOTOR DE TODO PROGRAMA ABA

FUNDAMENTOS

La motivación es el motor

Las operaciones motivadoras (MO) cambian cuánto se desea un reforzador en este momento y cuánto esfuerzo hará el alumno por él. Lee la motivación antes de trabajar cualquier objetivo.

**EO**

La privación aumenta el valor y la conducta. Un alumno con hambre trabaja por un snack.

**AO**

La saciación baja el valor y reduce la conducta. Tras comer, la comida deja de funcionar.

**CAPTAR O PROVOCAR**

Aprovecha las MO naturales o disponlas a propósito para crear un motivo para responder.

**RESULTADO CLAVE**

Presenta las demandas cuando la motivación es alta. Si controlas la MO, controlas el aprendizaje, no al niño.

**BUENO SABER**

Manipula el entorno antes del ensayo. Provoca una pequeña MO en vez de esperar a que la conducta se desmorone.

PRINCIPIOS BÁSICOS

Qué hace que el reforzamiento funcione

Una consecuencia solo refuerza cuando fortalece de forma fiable la conducta a la que sigue. Estos cuatro pilares deciden si realmente funciona.



Inmediato

Entrégalo en uno o dos segundos para que el alumno lo asocie a la respuesta correcta.



Contingente

Solo tras la conducta objetivo, nunca gratis ni por aproximaciones que no hayas señalado.



Consistente

Todo implementador refuerza la misma conducta del mismo modo en todos los contextos.



Individualizado

Basado en las preferencias actuales del alumno, confirmadas mediante evaluación continua.

SI LA CONDUCTA NO AUMENTA, NO ES REFORZAMIENTO.

MENÚ DE REFORZADORES

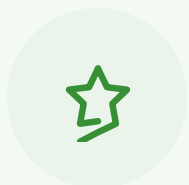
Tipos de reforzadores

Recorre a distintas clases de reforzadores para tener siempre una opción potente y ajustada al alumno en cada programa.



Comestible

Reforzadores primarios: pequeños bocados o sorbos.



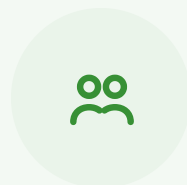
Tangible

Juguetes preferidos, fidgets u objetos que sostiene.



Actividad

Acceso a un juego favorito o pausa de movimiento.



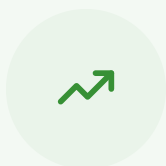
Social

Elogios, cosquillas, chocar manos, atención compartida.



Fichas

Puntos condicionados que se canjean por un backup.



META A LARGO PLAZO

Empareja reforzadores primarios y tangibles con sociales y, con el tiempo, desvanece hacia el reforzamiento social natural.



BUENO SABER

Nunca supongas la preferencia. Haz una evaluación de preferencias formal y deja que la conducta del alumno ordene los ítems.



CONTROL INSTRUCCIONAL

Emparejamiento: sé la fuente de lo bueno

Antes de plantear demandas, empareja tu persona y el espacio de terapia con el reforzamiento para que el alumno se acerque de buen grado.

1

Entrega libremente al inicio

Da ítems preferidos de forma no contingente. No pidas nada para que acercarse sea seguro.

**META**

Crear confianza.

2

Aparece con lo bueno

Controla el acceso para que los mejores reforzadores lleguen contigo, no de la estantería.

**REGLA**

Tú = diversión.

3

Sigue la iniciativa del alumno

Únete a su juego preferido y aporta valor sin apoderarte ni corregirlo.

**MÉTODO**

Participar.

4

Introduce demandas mínimas y fáciles

Cuela peticiones simples de alta probabilidad y refuerza con generosidad.

**EMPIEZA**

Bajo esfuerzo.

5

Mantén el emparejamiento continuo

Vuelve a emparejar tras sesiones duras o pausas para que el acercamiento siga fuerte.

**CUÁNDO**

Repetir.

**RESULTADO CLAVE**

El control instruccional se gana con el emparejamiento, no se fuerza con ejercicios de obediencia ni demandas crecientes.

ENTREGA

Programas de reforzamiento

Refuerza de forma densa mientras la habilidad es nueva y luego adelgaza el programa para que la conducta se mantenga sin entrega constante.

**ADQUISICIÓN**

Usa reforzamiento continuo (FR1): refuerza cada respuesta correcta.

**RAZÓN**

Pasa a VR3-VR5: refuerza tras un número variable de respuestas.

**INTERVALO**

Refuerza la primera respuesta correcta tras un tiempo fijado.

**CÓMO ADELGAZAR**

Estira el requisito poco a poco, un paso cada vez. Si la respuesta cae, vuelve al último programa que funcionaba.

**BUENO SABER**

Los programas variables producen una respuesta estable y resistente a la saciación, por eso mantienen tan bien las habilidades.



SISTEMAS

Crea una economía de fichas

Una economía de fichas salva la demora entre el esfuerzo y la recompensa, manteniendo la motivación estable durante toda la sesión.

1**Elige tus fichas**

Escoge fichas claras y fáciles de dar: estrellas, chips o un tablero marcado.

2**Define las conductas objetivo**

Indica en términos observables qué respuestas exactas ganan una ficha.

3**Fija la razón de canje**

Decide cuántas fichas compran un backup; empieza bajo para que la recompensa sea alcanzable.

4**Elige backups potentes**

Ofrece varios ítems de alta preferencia confirmados para que las fichas sigan valiendo.

5**Entrega de inmediato**

Da la ficha en el instante en que ocurre la conducta, junto con elogios.

6**Adelgaza con el tiempo**

Sube el requisito de fichas a medida que la habilidad se fortalece y estabiliza.

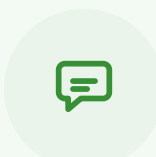
HERRAMIENTAS DIARIAS

Premack y Primero / Después

El principio de Premack usa una actividad de alta probabilidad para reforzar otra de baja probabilidad. Planteado como "Primero, después", es tan simple que sirve a cualquier cuidador.

**EL PRINCIPIO**

El acceso a una actividad preferida depende de completar primero la tarea menos preferida.

**EJEMPLO**

"Primero ponte los zapatos, después vamos al parque." Los zapatos ganan el parque de forma fiable, así sube el esfuerzo.

**HAZLO**

Manténlo concreto y cumple el "después" siempre, sin excepción.

**EL ORDEN IMPORTA**

Enuncia primero la demanda y después la recompensa, nunca al revés.

**CONSEJO**

Acompaña la frase con un tablero visual de Primero/Después para que la contingencia quede clara antes de la tarea.



MANTENIMIENTO

Mantén los reforzadores fuertes

La saciación drena en silencio la fuerza de un reforzador. Gestiona el acceso para que tus mejores ítems sigan impulsando el esfuerzo.

1

Rota los reforzadores

Varía los ítems entre ensayos y sesiones para que ninguno se desgaste.

**POR QUÉ**

Frena la saciación.

2

Usa cantidades pequeñas

Da porciones mínimas y acceso breve para permitir muchos ensayos.

**FIN**

Más repeticiones.

3

Guarda lo mejor para lo difícil

Reserva los reforzadores de primer nivel para las demandas más costosas.

**AJUSTE**

Esfuerzo y valor.

4

Reserva ítems solo para la terapia

Limita los reforzadores más fuertes a las sesiones para que sigan siendo especiales.

**CONTROL**

Limita el acceso.

**PRINCIPIO CLAVE**

Repite las evaluaciones de preferencias con regularidad. Las preferencias cambian y el favorito de ayer quizá no motive hoy.

HAZLO BIEN

Soborno vs reforzamiento

Ambos ofrecen algo que el alumno quiere, pero el momento y la intención los vuelven opuestos. Uno construye habilidades; el otro premia sin querer la conducta problema.

REFORZAMIENTO

- ✓ Planificado de antemano como parte del programa.
- ✓ Entregado después de que ocurra la conducta objetivo.
- ✓ Contingente a una respuesta específica y definida.
- ✓ Fortalece las habilidades que quieres ver crecer.

SOBORNO

- ✗ Ofrecido en el momento para frenar una escalada.
- ✗ Entregado durante o antes de la conducta problema.
- ✗ Reactivo, sin ninguna contingencia planificada.
- ✗ Enseña que portarse mal desbloquea recompensas.

OJO CON

Nunca ofrezcas un ítem preferido para acabar una rabieta. Eso la refuerza y la hace más probable la próxima vez.

LA PRUEBA

Pregúntate: ¿lo planifiqué antes de la conducta y se gana con la respuesta que quiero? Si sí, es reforzamiento.



RESOLUCIÓN DE PROBLEMAS

Cuando la motivación es baja

Cuando la respuesta se estanca, recorre estas comprobaciones en orden antes de suponer que el alumno no puede con la tarea.

1

Repite una prueba de preferencias

Confirma que el reforzador aún se desea; haz una MSWO rápida de estímulos múltiples.

2

Aumenta la MO

Genera valor con una breve privación o una operación de establecimiento provocada.

3

Baja la exigencia de la tarea

Retrocede a un paso más fácil o añade ayudas para garantizar el éxito.

4

Enriquece el reforzamiento

Aumenta la magnitud, la calidad o la inmediatez de lo que el alumno gana.

5

Comprueba la saciación

Rota a un reforzador nuevo si el actual ha perdido su tirón.

**RECUERDA**

La baja motivación es un dato, no un desafío. Ajusta el antecedente y el reforzador antes de cambiar el objetivo.

PONLO EN PRÁCTICA

Lista de implementación

Repasa esta comprobación rápida antes y durante cada sesión para que la motivación y el reforzamiento trabajen a tu favor.

**Evalúa las preferencias primero**

Confirma los reforzadores de hoy con una prueba de preferencias fresca.

**Lee y dispón la MO**

Presenta las demandas con motivación alta; provócala si hace falta.

**Refuerza de inmediato y contingente**

Entrega en segundos, solo por la respuesta objetivo.

**Ajusta el programa a la meta**

Continuo para habilidades nuevas, adelgazado para mantenimiento.

**Rota para evitar la saciación**

Varía los reforzadores y reserva los más fuertes para lo difícil.

**Nunca refuerces la conducta problema**

Mantén la entrega planificada; evita el soborno bajo presión.

PRIMERO LA MOTIVACIÓN, DESPUÉS LA INSTRUCCIÓN.

