

# **¡No lo mates... enséñale!**

## **El arte de enseñar y adiestrar**

**Moldeado, reforzamiento positivo y  
técnicas de modificación de la conducta**

Segunda edición corregida

**KAREN PRYOR**

Traducción:

Benigno Paz Ramos

(Instructor de movilidad con perros guías)

# Índice

<b>Prólogo .....</b>	<b>11</b>
----------------------	-----------

## **1 Reforzamiento:**

<b>mejor que premios y recompensas .....</b>	<b>21</b>
--	-----------

En donde aprenderemos de la ferocidad de los abogados de Wall Street; cómo hacer, y cómo no hacer, para comprar regalos y ofrecer elogios; de un gorila gruñón, un panda avaro y una adolescente cruel (la autora); de los juegos de apuestas, morder el bolígrafo, enamorarse de la persona equivocada y otros malos hábitos; cómo corregir a un profesor que nos regaña o a un jefe malhumorado sin que se percaten de lo que has hecho, y más.

<b>2 Moldeado: conseguir grandes actuaciones sin ataduras ni castigos .....</b>	<b>61</b>
---	-----------

Cómo dirigir una ópera, introducir la bola en el hoyo a corta distancia o actuar ante unos malos resultados en la evaluación. Juegos de salón para entrenadores. Apuntes sobre ballenas asesinas, Nim Chimpsky, Zen, Gregory Bateson, el instituto de Bearley, por qué los gatos se quedan atrapados en los árboles, y cómo adiestrar una gallina.

## **3 Control por el estímulo:**

<b>cooperación sin coerción .....</b>	<b>103</b>
---------------------------------------	------------

Órdenes, peticiones, señales, indicaciones y palabras para los entendidos; qué funciona y qué no. Lo que no es disciplina. Quién obedece y por qué lo hace. Cómo hacer para dejar de gritar a tus hijos. Danza, instrucción de un pelotón, música, artes marciales, y otras aplicaciones del control por el estímulo.

## **4 Modificación de la conducta:**

<b>utilizar el reforzamiento para deshacerse de un comportamiento indeseado .....</b>	<b>139</b>
---	------------

Ocho métodos para deshacerse de un comportamiento no deseado (desde un compañero de piso desordenado a perros que ladran, los movimientos inadecuados jugando

al tenis y la superación de adicciones), empezando por el método 1: matar al animal, solución infalible, hasta llegar al método 8: cambiar la motivación, más humano y con resultados también definitivos.

## **5 Los reforzamientos en la vida diaria ..... 193**

Qué significa. Abriendo las mentes, entrenando equipos olímpicos, cómo la felicidad puede afectar los beneficios de la corporación, modos de negociar con otros gobiernos, y otras aplicaciones prácticas de la teoría del reforzamiento.

## **6 El adiestramiento con el clicker:**

### **una nueva técnica ..... 213**

De los tanques de los delfines al patio de casa; los propietarios de perros de todo el mundo dejan a un lado los collares de castigo y adoptan el clicker. Los beneficios a largo plazo: la aceleración del aprendizaje, precisión, fiabilidad, mejora de la comunicación y diversión. El gran reto de Internet: *el reto de la salchicha*; algunos caballos que realmente cobran objetos; un programa piloto; el clicker y el autismo. Cambiando el mundo con un *click*, de *click* en *click*.

### **Más información ..... 237**

### **Agradecimientos ..... 241**

### **Sobre la autora ..... 243**

### **Agradecimientos edición española ..... 245**

### **Índice analítico ..... 247**

## Prólogo

Este libro describe cómo enseñar a cualquiera, humano o animal, joven o viejo, a uno mismo o a otros, a hacer cualquier cosa que pueda y deba hacerse. Cómo conseguir que el gato no se suba a la mesa de la cocina o que tu abuela deje de darte la lata. Cómo modificar el comportamiento de tu animal de compañía, tus hijos, tu jefe, tus amigos. Cómo mejorar tu saque de tenis, tu nivel en golf, tus habilidades en matemáticas, tu memoria. Todo ello utilizando los principios del entrenamiento con el reforzamiento.

Estos principios son leyes, como las leyes físicas. Son la base de todas las situaciones del aprendizaje, tan ciertas como las leyes de la gravedad en la caída de una manzana. Siempre que intentamos modificar un comportamiento, en nosotros o en los demás, estamos utilizando estas leyes, conscientemente o no.

Normalmente las usamos de forma inapropiada. Amenazamos, discutimos, coaccionamos. Atacamos a los demás cuando las cosas nos salen mal y dejamos pasar la oportunidad de premiarlos cuando realizan las cosas bien. Somos duros e impacientes con nuestros niños, con los demás, con nosotros mismos incluso; y nos sentimos culpables por ello. Sabemos que con mejores métodos podríamos conseguir nuestros objetivos con mayor rapidez y sin causar ansiedad, pero no hacemos ningún cambio. Nosotros no utilizamos las técnicas que usan los adiestradores modernos y que permiten beneficiarse de las leyes del reforzamiento positivo.

Cualquiera que sea el ejercicio de entrenamiento, mantener a un niño de cuatro años en silencio en un lugar público, enseñar a un cachorro a ser limpio en casa, entrenar a un equipo o memorizar un poema, será mucho más rápido y mejor, y más divertido, si sabes utilizar el reforzamiento positivo.

Las leyes del reforzamiento son sencillas; puedes ponerlas todas en una pizarra en diez minutos y aprenderlas en una hora. Aplicarlas es un reto mayor; enseñar utilizando el reforzamiento es como un juego, un juego que implica pensar con rapidez.

Cualquiera puede ser adiestrador, algunas personas lo hacen muy bien desde el principio. No necesitas cualidades especiales, enorme paciencia o fuerte personalidad, o un don para los animales o los niños, ni lo que el domador de animales de circo Frank Buck solía llamar *el poder del ojo humano*. Tan solo necesitas conocer lo que estás haciendo.

Siempre ha habido personas con una comprensión intuitiva de la aplicación de las leyes del aprendizaje. Los llamamos profesores con talento, brillantes oficiales con autoridad, entrenadores de éxito, adiestradores de animales geniales. He observado a algunos directores de teatro y a muchos directores de orquesta que hacen un excelente uso del reforzamiento positivo. Estos maestros con talento no necesitan un libro para beneficiarse de las leyes que rigen el aprendizaje. Para el resto de nosotros, no obstante, que tenemos que lidiar con un animal de compañía incontrolado o en una disputa con un hijo o un compañero de trabajo, el conocimiento de cómo funciona realmente el reforzamiento puede ser una bendición.

El entrenamiento con el reforzamiento no es un sistema de premios y castigos, la gran mayoría de los entrenadores modernos nunca utiliza esas palabras. El concepto de premio y castigo conlleva una gran carga de asociaciones emocionales e interpretaciones, como deseo, miedo, culpa, deber, presión,

## **1. Reforzamiento: mejor que premios y recompensas**

### **¿Qué entendemos por un reforzador positivo?**

Un reforzador es cualquier cosa que ocurre al mismo tiempo que un comportamiento de forma asociada a este, y que tiende a incrementar la probabilidad de que ese comportamiento se repita de nuevo en el futuro. Recuerda este principio. Es el secreto del adiestramiento.

Hay dos tipos de reforzadores: positivos y negativos. Un reforzador positivo es aquel que el sujeto desea, como por ejemplo comida, caricias o premios. Un reforzador negativo es algo que el sujeto quiere evitar: un golpe, un grito, un sonido desagradable (el pitido de aviso en el coche cuando no te pones el cinturón de seguridad, por ejemplo).

Cualquier comportamiento que el sujeto realiza, independientemente de su frecuencia, puede hacerse más habitual y común con el reforzamiento positivo. Si llamas a tu cachorro y cuando se acerca a ti lo acaricias, su respuesta a la llamada se hará más y más fiable incluso aunque no hagas otros ejercicios para mejorarla.

Imagina que quieres que alguien te llame por teléfono -tu hija, tu padre, tu novio. Si no llama, obviamente no hay mucho que puedas hacer. Un elemento fundamental al adiestrar utilizando el reforzamiento es que no puedes reforzar un comportamiento que no ocurre. Sin embargo, si te muestras encantada siempre

que las personas que aprecias te llaman, de modo que refuerzas positivamente su comportamiento, es muy probable que llamen más a menudo. (Claro que si aplicas el reforzamiento negativo: «¿Por qué no me has llamado?, ¿por qué tengo que llamar yo siempre?, tú nunca me llamas...» u otras cosas parecidas que molesten estás creando una situación desagradable, que evitará no llamándote. De hecho, inconscientemente le estás enseñando a que no te llame).

Ofrecer un reforzador positivo por un comportamiento clave es la parte más elemental del adiestramiento basado en el reforzamiento. En la literatura científica encontrarás explicaciones de psicólogos como estas: «Se han aplicado métodos de modificación de la conducta» o «El problema se resolvió adoptando un enfoque de modificación de la conducta». Todo esto normalmente significa que se introduce el reforzamiento positivo en lugar del método que estaban utilizando anteriormente, aunque no se apliquen todas las técnicas que se describen en este libro, ya que muy probablemente no estén al corriente de ellas.

Con frecuencia para solucionar un problema de comportamiento lo único que se necesita es pasarse al reforzamiento positivo. Es, con diferencia, la forma más efectiva de solucionar por ejemplo las *camas mojadas*: ánimos, premios y un gran abrazo cuando las sábanas están secas por la mañana. El reforzamiento positivo puede, incluso, dar resultados con uno mismo. En un taller de estudio sobre Shakespeare al que asistí, me encontré con un abogado de Wall Street de unos cuarenta años que era un entusiasta jugador de squash. Casualmente me había escuchado hablar sobre el aprendizaje y de camino a la salida me comentó que iba a intentar aplicar el reforzamiento positivo en sus partidos de squash. En lugar de lamentar sus errores como hacía hasta ahora, se premiaría cada vez que hiciese una buena jugada.

Dos semanas más tarde lo llamé. ¿Qué tal te va con el squash?, le pregunté. Una expresión de asombro y regocijo