

H The Helping Hillie

Un boletín que ofrece consejos y recursos sobre el Análisis de Conducta Aplicado

Las rosas son rojas,
Las violetas son azules,
El Impulso Conductual es otro principio del Análisis de Conducta Aplicado que le apoya y le ayuda.

Impulso Conductual



¿Qué es el Impulso Conductual?

El impulso conductual es una serie de peticiones de alta probabilidad para aumentar el cumplimiento de las peticiones de menor probabilidad (Ray, Skinner y Watson, 1999).

En términos más simples, el impulso conductual es una estrategia de ABA que construye el impulso hacia lo que realmente quiere que su hijo haga mediante la presentación de demandas más fáciles/menos aversivas que son extremadamente probables de completar antes de la demanda más difícil/aversiva.

¿Porque debo usar el Impulso Conductual?

Al presentar unas pocas demandas que sean fáciles de completar para su hijo antes de una demanda más difícil, su hijo será más propenso a completar la tarea difícil. Estamos creando un impulso positivo con ellos.

Esto significa que no se está acercando a su hijo con algo difícil que usted quiere que haga, sino que se está acercando con algo que es probable que haga. Su hijo anticipará la siguiente exigencia como algo que es fácil para él y que es más probable que haga. El impulso conductual hace que el niño se acostumbre a seguir instrucciones antes de que se le pida que haga algo que no quiere hacer.

¿Cómo puedo utilizar eficazmente el Impulso Conductual con mi hijo?

Utilizar el Impulso Conductual:

Para aumentar el cumplimiento de su hijo es sencillo (sólo requiere un poco de comprensión y una ligera preparación). A continuación, se presenta un procedimiento general para utilizar Impulso Conductual.

1. Identifique cuáles serán las demandas fáciles (se recomienda utilizar 3-4) y cuál será la demanda difícil.
2. Obtenga la atención de su hijo.
3. Presente 3-4 demandas sencillas y fáciles. Las exigencias sencillas y fáciles identificadas serán específicas para su hijo. Recuerde elogiar a su hijo después de cada demanda completada.
4. Presente la exigencia difícil.



Utilizando la imagen anterior, a continuación, se muestra el impulso conductual en acción:

Instrucción Típica:

Padre: "Ponte tus zapatos"
(exigencia difícil)

—>

Niño: Evita la petición difícil
haciendo un berrinche.

Utilizar el Impulso Conductual:

Padre: "Aplaudir"
(exigencia más fácil)

—>

Niño: Aplauden

Escuelas Públicas de Haverhill

<i>Padre:</i> “¡Buen trabajo! Ahora pisa fuerte” (exigencia más fácil)	—>	<i>Niño:</i> Pisotean
<i>Padre:</i> “¡Genial! Ahora baila” (exigencia más fácil)	—>	<i>Niño:</i> Baila
<i>Padre:</i> “¡Impresionante! Ahora siéntate en esa silla” (exigencia más fácil)	—>	<i>Niño:</i> Se sienta en la silla
<i>Padre:</i> “¡Excelente trabajo! Ahora ponte los zapatos” (exigencia difícil)	—>	<i>Niño:</i> Se ponen los zapatos

¿Por qué es eficaz el Impulso Conductual?

- Responder a demandas más fáciles genera un impulso que aumenta la probabilidad de responder a una demanda difícil.
- Es un apoyo basado en el antecedente.
- Es proactivo y preventivo en lugar de reactivo y reaccionario al comportamiento problemático.
- Da la oportunidad de un mayor compromiso a la vez que reduce la posibilidad de reforzar la conducta incumplidora.
- Se basa en el principio del refuerzo.
- Ofrece a su hijo oportunidades de recibir altas tasas de refuerzo por responder adecuadamente.

Consideraciones Importantes (al usar el Impulso Conductual)

- En muchos casos, los padres se convierten inadvertidamente en un estímulo aversivo. Un estímulo aversivo es algo que alguien aprende a evitar con el tiempo porque su experiencia con él es desagradable. Si su hijo piensa que cada vez que usted le llama por su nombre o se pone en cuclillas a su nivel para hacerle una demanda difícil, podría empezar a evitarlo (por ejemplo, escondiéndose, alejándose, diciendo "no") antes de que usted pueda hacerle la demanda. Sin embargo, cuando utilizamos el impulso conductual, el hecho de llamarles por su nombre o de ponerse en cuclillas a su nivel se asocia con cosas positivas que pueden hacer con poco esfuerzo (y luego introducimos la exigencia difícil al final!).
- Esta no es una forma de "engañar" a tu hijo para que haga lo que quieres, sino que utiliza la comprensión del comportamiento para disminuir la resistencia en los momentos en que necesitas que tu hijo siga las instrucciones. Convierte lo que podría ser una interacción negativa en una positiva para ambos.
-

Recursos sobre impulso Conductual:

- [Video #1](#)
- [Video #2](#)
- [Video #3](#)

Escuelas Públicas de Haverhill

Ahora viene la parte divertida... ¡La rifa mensual!

Envíe un correo electrónico al BCBA de su hijo con un ejemplo de cómo usted ha implementado el Impulso Conductual

Aquellos que envíen un ejemplo entrarán en una rifa, y el ganador recibirá una tarjeta de \$25.00 para la tienda Hillies ubicada en 4 Summer Street, Haverhill, MA. Además, el ganador recibirá un reconocimiento o "Shout out" (por su sigla en inglés) (previa aprobación) en el boletín del próximo mes.

Todas las inscripciones por correo electrónico deben enviarse antes del 25 de febrero de 2022. El ganador será contactado por el BCBA de su hijo.

Si tiene alguna pregunta y/o desea información adicional sobre cualquiera de las informaciones contenidas en el boletín de este mes, póngase en contacto con el BCBA de su hijo.

BCBA: Stephen Langlais, M. Ed, BCBA, LABA **Email:**

Stephen.Langlais@haverhill-ps.org

Schools:

- ★ Consentino Middle School
- ★ Haverhill High School
- ★ Hunking Middle and Elementary School
- ★ Silver Hill Elementary School

BCBA: Jessica Lee, MS, BCBA, LABA **Email:**

Jessica.Lee@haverhill-ps.org

Schools:

- ★ Bradford Elementary School
- ★ Golden Hill Elementary School
- ★ Nettle Middle School

BCBA: Melissa McCarthy, MS, BCBA, LABA **Email:**

Melissa.McCarthy@haverhill-ps.org

Schools:

- ★ Pentucket Elementary School
- ★ Walnut Elementary School
- ★ Whittier Middle School