DRAGEN ACADEMY · LECCIÓN GRATIS · MAMÁS, PAPÁS, CUIDADORES · 8 MINUTOS

Cómo usar el reforzamiento en casa, sin sobornar.

Read this lesson in English

Qué es. El **reforzamiento** es cualquier cosa que sigue a una conducta y hace que esa conducta sea más probable la próxima vez. Es un resultado, no un premio. Una sonrisa puede serlo. También librarse de la hora del baño.

Por qué importa. El reforzamiento ya está funcionando en su casa, lo haya planeado o no: tirarse al piso para retrasar el baño se está pagando cada noche. La pregunta no es si usarlo. La pregunta es si lo está apuntando.

¿SOBORNO O REFORZAMIENTO?

La línea es cuándo se hace el trato.

Un soborno se ofrece en medio de la conducta que usted no quiere, para que pare. "Si dejas de gritar, te doy la tableta." Eso paga el grito. **El reforzamiento se acuerda antes, con calma, y se da después de la conducta que sí quiere.** "Zapatos puestos antes de contar diez, y tú escoges la música en el carro." La misma tableta, la misma música; la lección contraria.

EL MÉTODO

Cómo hacerlo usted mismo: siete pasos.

Gratis de DRAGEN. Lección gratis: dragen.cloud/learn-reinforcement-es. Se puede imprimir, copiar y compartir gratis para su propio trabajo, salón o familia; no se permite su venta. No está afiliado ni respaldado por la BACB. Es educación general, no consejo médico ni clínico para una persona. Una hoja llena es un registro privado: guárdela como tal. © 2026 Chase Alexander Hought.

1. **Escoja la conducta que quiere ver *más*, y dígala como algo que sí hacer.** No “deja de pelear por los zapatos”, sino “zapatos puestos en menos de un minuto después de pedírselo”.
2. **Encuentre reforzadores de verdad.** Observe qué escoge cuando nadie le dice qué hacer. Pregunte. Ofrezca un menú corto. Algo es reforzador solo si la conducta sube; eso se descubre probando. La entrevista para familias es un buen comienzo.
3. **Haga el trato por adelantado, con palabras sencillas, cuando todos estén tranquilos.** Pequeño e inmediato gana a grande y después, sobre todo antes de los ocho años o con una habilidad nueva. El sábado está demasiado lejos para un martes en la mañana. Un tablero primero y después pone el trato donde se ve.
4. **Dé el reforzador justo después, cada vez al principio.** Diga lo que hizo: “Zapatos puestos a la primera; la música es tuya.” Cuando ya sea estable, espácielo: un día sí y otro no, luego de vez en cuando.
5. **Acompáñelo con sus palabras.** Con el tiempo, el elogio empieza a cargar el peso, y la música puede irse retirando.
6. **Nunca como salida de un berrinche.** Si se oye negociando a mitad de un grito, esa es la línea del soborno. Espere el primer segundo de calma y siga con el día. El trato de mañana sigue en pie.
7. **Cuente cinco días.** ¿Subió la conducta? Si no, cambie el reforzador o haga el paso más pequeño. No decida que el niño “no responde a los premios”: todavía no encuentra el correcto, o el paso es muy grande.

EJEMPLO RESUELTO

Sam, de cinco años, y los zapatos.

Ejemplo inventado. Los nombres y los números de abajo son inventados para mostrar el método.

Gratis de DRAGEN. Lección gratis: dragen.cloud/learn-reinforcement-es. Se puede imprimir, copiar y compartir gratis para su propio trabajo, salón o familia; no se permite su venta. No está afiliado ni respaldado por la BACB. Es educación general, no consejo médico ni clínico para una persona. Una hoja llena es un registro privado: guárdela como tal. © 2026 Chase Alexander Hought.

Conducta que se quiere: *zapatos puestos antes de contar diez después de pedírselo, en la mañana*. El trato, hecho a la hora de dormir: zapatos antes de diez quiere decir que Sam escoge la música en el carro. Se cumplió cada mañana que pasó, diciéndolo en voz alta.

Semana	Lun	Mar	Mié	Jue	Vie	Días de 5
1	no	sí	sí	no	sí	3
2	sí	sí	sí	sí	sí	5
3 (música un día sí y otro no, elogio diario)	sí	sí	sí	sí	sí	5

Qué cambió: el trato pasó del pasillo a las 7:40 a la recámara a las 8 de la noche anterior. El mismo niño, los mismos zapatos. Para la tercera semana, la música era un día sí y otro no, y las mañanas se mantuvieron.

ERRORES QUE EVITAR

Cómo se echan a perder los buenos tratos.

- Prometer algo que no va a cumplir. Un trato roto cuesta diez cumplidos.
- Un reforzador demasiado lejano. Un niño de cinco años no ve el sábado desde el martes.
- Reforzar “portarse bien”. Eso no es una conducta que alguien pueda ver. Diga qué hacer.
- Quitar después lo que ya se ganó, como castigo por otra cosa. El trato deja de ser confiable.

Gratis de DRAGEN. Lección gratis: dragen.cloud/learn-reinforcement-es. Se puede imprimir, copiar y compartir gratis para su propio trabajo, salón o familia; no se permite su venta. No está afiliado ni respaldado por la BACB. Es educación general, no consejo médico ni clínico para una persona. Una hoja llena es un registro privado: guárdela como tal. © 2026 Chase Alexander Hought.

- Hacer el trato durante el grito. Eso es el soborno, y funciona, pero con la conducta equivocada.

PRUÉBELO

Una pregunta, y luego la respuesta.

En la fila de la caja, a mitad de un grito, una mamá dice: “Cállate y te doy el dulce.” El grito para. ¿Soborno o reforzamiento, y qué se reforzó?

▼ Ver la respuesta, y por qué

Un soborno, y se reforzó el grito. El trato se hizo durante la conducta que nadie quería, y el grito consiguió el dulce. El grito de la próxima semana será un poco más largo y un poco más fuerte. El mismo dulce, acordado en la puerta del carro *antes* de entrar a la tienda por “las manos en el carrito todo el camino”, habría sido reforzamiento.

Algo para guardar

Plan de reforzamiento, una página.

Llénelo cuando todos estén tranquilos. Cuente cinco días. Cambie el plan, no al niño.

Hojas gratis en PDF, en blanco y negro. Lo que escriba en ellas no se envía a ningún lado. Todas las hojas gratis.

DÓNDE AYUDA DRAGEN

Todo gratis, en español.

Gratis de DRAGEN. Lección gratis: dragen.cloud/learn-reinforcement-es. Se puede imprimir, copiar y compartir gratis para su propio trabajo, salón o familia; no se permite su venta. No está afiliado ni respaldado por la BACB. Es educación general, no consejo médico ni clínico para una persona. Una hoja llena es un registro privado: guárdela como tal. © 2026 Chase Alexander Hought.

Las hojas en español son gratis, sin correo ni registro. Si el plan no avanza después de dos semanas, hable con su BCBA: a veces el reforzador está bien y el paso es muy grande.

FUENTE

De dónde viene esto.

Skinner, *Science and Human Behavior* (1953), por la idea; Cooper, Heron y Heward, *Applied Behavior Analysis* (3.ª ed., 2020), los capítulos sobre el reforzamiento positivo y sobre los programas de reforzamiento, por la práctica.

Los ejemplos de esta página son inventados. No contienen información de clientes, estudiantes ni familias. Esta lección enseña un método; no reemplaza al equipo de cuidado de su hijo o hija, a su BCBA ni las reglas escritas de su aseguradora.

Gratis de DRAGEN. Lección gratis: dragen.cloud/learn-reinforcement-es. Se puede imprimir, copiar y compartir gratis para su propio trabajo, salón o familia; no se permite su venta. No está afiliado ni respaldado por la BACB. Es educación general, no consejo médico ni clínico para una persona. Una hoja llena es un registro privado: guárdela como tal. © 2026 Chase Alexander Hought.