

## Las Mejores Recompensas

Lic. Galo Guerra. Psicólogo Modificador de Conducta,  
Director del Instituto Conductual de Costa Rica  
Oficina 2255 1380 correo galo@incocr.org

Usualmente cuando se habla con los padres de familia y con los educadores sobre “recompensar” a un niño o adolescente, surgen una serie de interrogantes e inquietudes que denotan un mal entendimiento sobre la noción de la Psicología Conductual en el tema de “reforzadores”. Aclaremos entonces el tema.

Primero que todo los seres humanos, sin distingo de edades, tenemos comportamientos que son “intencionales”, es decir que buscan o persiguen una finalidad. Se cocina un alimento para comerlo posteriormente; se pide plata prestada para solventar una carencia económica; en el caso mío escribo esta columna para tratar de ayudar; etc. De acuerdo con esta teoría, el comportamiento intencional se puede repetir o no en el futuro, dependiendo del resultado obtenido, es decir, si la comida cocinada no es del agrado de nadie, es poco probable que vuelva a cocinar ese plato; todo lo contrario si el platillo es alabado por los comensales, lo que hará que le vuelva a preparar con mayor frecuencia.

Esto en resumidas cuentas implica que si se obtiene algún tipo de gratificación por una acción, esa acción se repite en el futuro. Este es el punto de la discordia.

Los padres normalmente gratifican las buenas acciones con algún tipo de reforzador como calcomanías, sellos, juguetes, etc. El tema de recompensar un comportamiento adecuado es correcto, la consideración es utilizar también la recompensa idónea.

Existen varios tipos de recompensas o reforzadores a saber:

**Tangibles:** todo aquello que se puede manipular.

**Comestibles:** todo aquello que se puede ingerir.

**Intercambiables:** todo aquello que se puede canjear posteriormente.

**Actividad:** aquella actividad agradable que se realiza una vez que se ha hecho algo correcto.

**Elogio:** gratificación verbal por una acción correcta.

La mejor recompensa es el elogio, es decir la alabanza explícita que resalta la acción deseada y que hace que dicha acción se repita a futuro. Todos los otros tipos de reforzadores deben de ser pasajeros en el tiempo y están destinados a desaparecer, no deben permanecer presentes pues en ese caso, se pierde la fuerza del elogio y se desvía la atención a lo material que se pueda obtener. El resultado entonces es una persona “chantajista”.

Ahora bien, la lógica correcta de administrar las recompensas será el tema de la próxima semana.