

Las mejores recompensas

Parte II

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

La semana anterior vimos como es que existen diferentes tipos de recompensas o “refuerzos”, que son los que dan a la conducta humana su fortaleza y estabilidad en el tiempo. Además citamos la existencia de cinco tipos a saber: tangibles, comestibles, intercambiables, actividad y sociales.

La clave de un buen manejo de recompensas está en saber cómo brindarlas a la persona a quien deseo recompensar. Primero que todo, aclaremos que los cuatro primeros tipos de refuerzos, se deben de utilizar únicamente para dar mayor fuerza a un elogio. Esto quiere decir, que la buena palabra siempre debe de ser la finalidad de premiar a alguien.

Por ejemplo, si le digo a un hijo “hágame un favor y se gana un...” (helado, confite, beso, abrazo, dinero, y demás formas de chantaje) no estoy proponiendo una recompensa, le estoy enseñando a chantajearme tal y como yo lo estoy haciendo con él. La frase de hacer un favor implica precisamente eso, un favor, y los favores no se cobran. Cuando la persona me ha hecho lo solicitado, inmediatamente entra en escena el elogio, “muchas gracias, eres muy amable”; puede que en este momento yo desee aumentar la fuerza del elogio y le dé un regalito como un confite, lo cual está bien, pero primero elogíé, luego dí el confite, y finalmente volví a elogiar... en ese orden.

Cuando este orden se altera, no se hace visible el elogio y la persona se concentra solamente en lo material. Es acá donde falla el proceso de recompensa, pues entonces la persona ya no le interesa ser elogiado sino más bien sacar un beneficio de alguna índole.

Entonces, solo para aclarar, las recompensas se deben brindar esporádicamente, mientras que elogio debe de ser permanente.

El otro punto que opaca la efectividad de un elogio, es cuando se brindan recompensas muy grandes, como por ejemplo, decirle a un niño de escuela que se le regalará un televisor por aprobar el año, o al colegial que se le dará una consola de videojuegos muy cara si aprueba; o dar dinero por buenas calificaciones. Estos ejemplos lamentablemente típicos, enseñan a la persona que su comportamiento no es importante como persona, sino que existe un beneficio económico de por medio... hicimos un chantajista, con todo éxito.