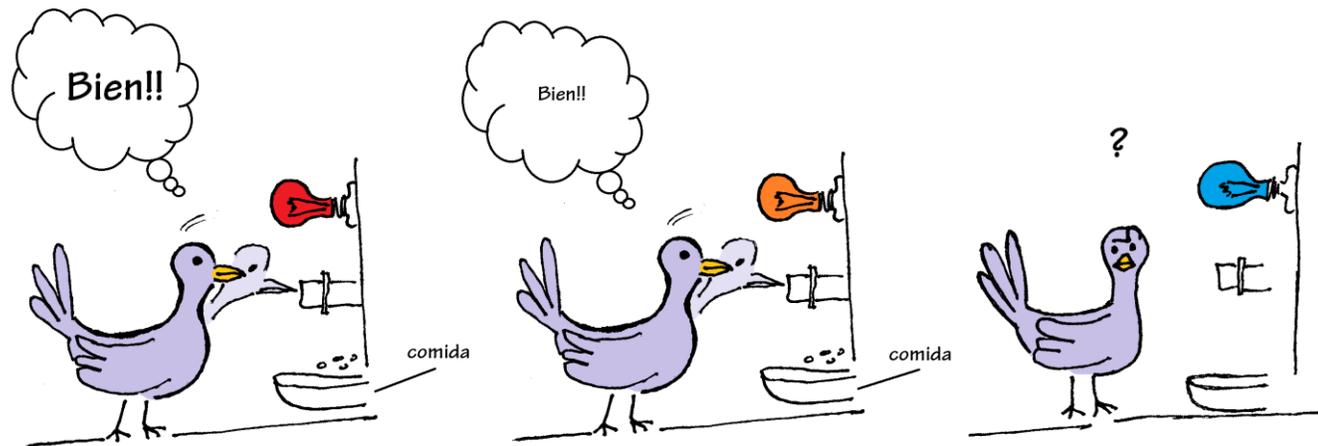


CONDUCTA OPERANTE



CONDICIONAMIENTO OPERANTE

- Acuñado por el conductista Burrhus Frederick Skinner



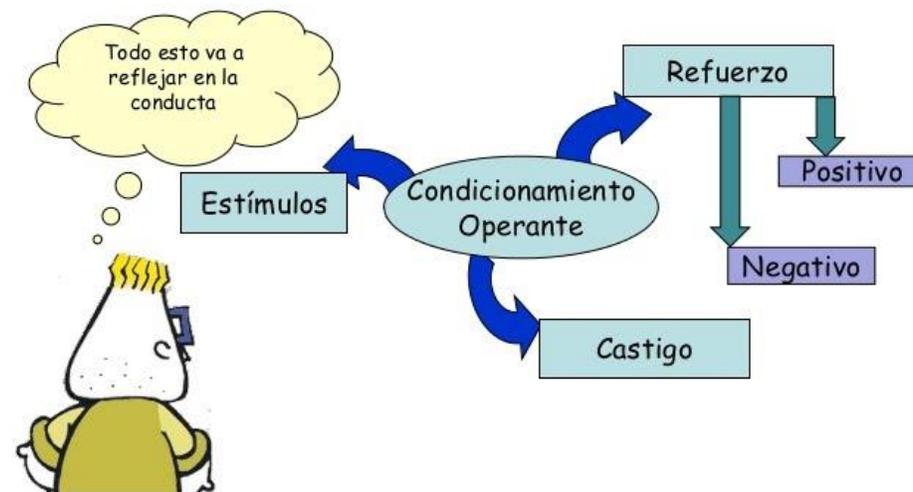
- condicionamiento “skinneriano”
- La teoría explica cómo adquirimos el rango de conductas que exhibimos todos los días.



- El condicionamiento operante se basa en una premisa bastante simple: las acciones que son seguidas por el refuerzo se fortalecerán y es más probable que vuelvan a ocurrir en el futuro.

CONDICIONAMIENTO OPERANTE

- Elementos que lo componen:



- Si levanta la mano para hacer una pregunta y su profesor alaba su comportamiento educado, será más probable que levante la mano la próxima vez que tenga una pregunta o comentario.



Programas de Reforzamiento Simples.



Razón fija

- Si queremos crear en un sujeto una conducta operante podemos administrar el estímulo reforzante sólo cuando el sujeto realice un número determinado de veces la conducta en cuestión, por ejemplo cada tres veces; en tal caso tenemos un programa de refuerzo de razón fija.

Razón variable

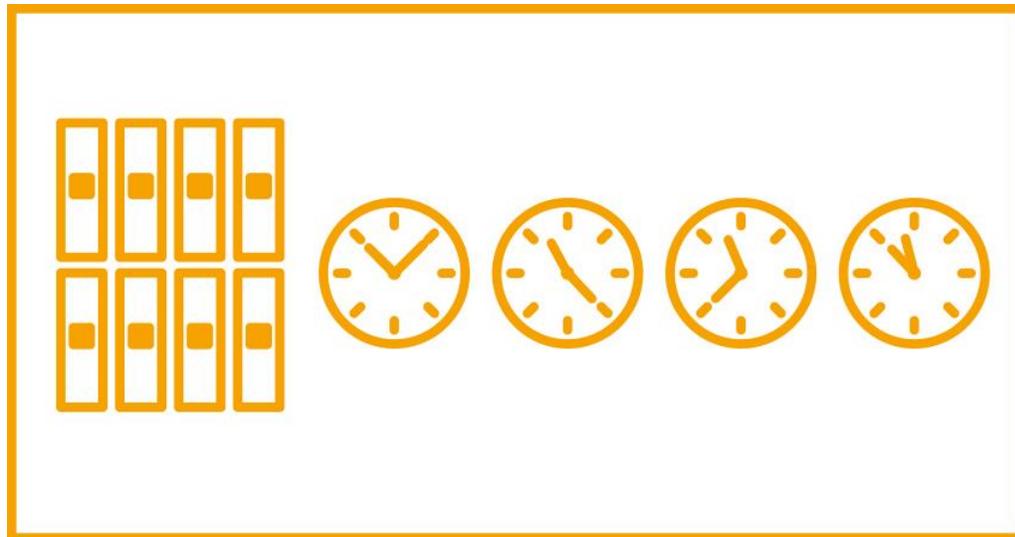
- Si preferimos administrar el refuerzo cuando el sujeto realice un número variable de conductas (por ejemplo, a veces cada tres conductas, a veces cada dos, a veces cada cuatro) tenemos un programa de refuerzo de razón variable.

Programas de razón fija y variable

Programas de razón fija	Programas de razón variable
<i>Reforzar todas las respuestas correctas</i>	<i>Reforzar algunas respuestas correctas</i>
<i>Aprendizaje más rápido</i>	<i>Más resistente a la extinción</i>
<i>Para establecer comportamiento</i>	<i>Para mantener el comportamiento</i>

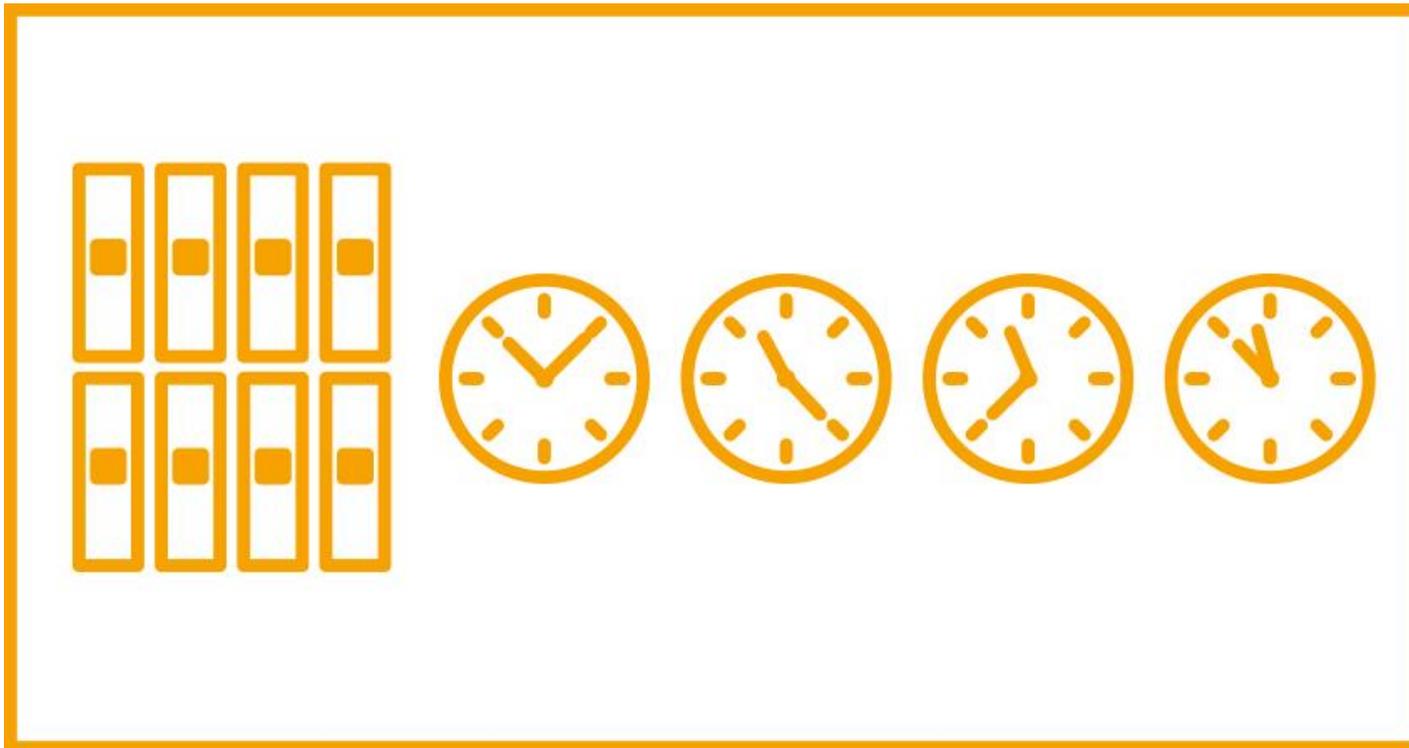
Intervalo fijo

- Cuando realizamos un condicionamiento operante siguiendo un programa de refuerzo de intervalo fijo administramos al sujeto el estímulo reforzante sólo cuando pase un tiempo determinado desde la última presentación del refuerzo, es decir con un intervalo temporal constante, por ejemplo, cada minuto.



Intervalo variable

- Si el intervalo temporal no es constante sino variable, es decir una vez cada minuto, otra cada tres, otra cada dos, entonces tenemos un programa de refuerzo de intervalo variable.



- **PRINCIPIO TEORICO:** Cualquier conducta que aparezca con cierta periodicidad, lo hace porque está siendo reforzada o premiada de algún modo.
- Consiste en: Establecer las condiciones necesarias para que esos reforzadores dejen de estar presentes cada vez que aparezca la conducta desadaptada.



- **Este procedimiento es más lento que otras técnicas de reducción de conductas.**
- **No debe ser usado con aquellos comportamientos que requieren ser reducidos de forma inmediata.**
- **Ser conscientes de que la aplicación de la extinción produce habitualmente en los primeros momentos, un incremento en la frecuencia e intensidad de la conducta que queremos eliminar.**

Elección

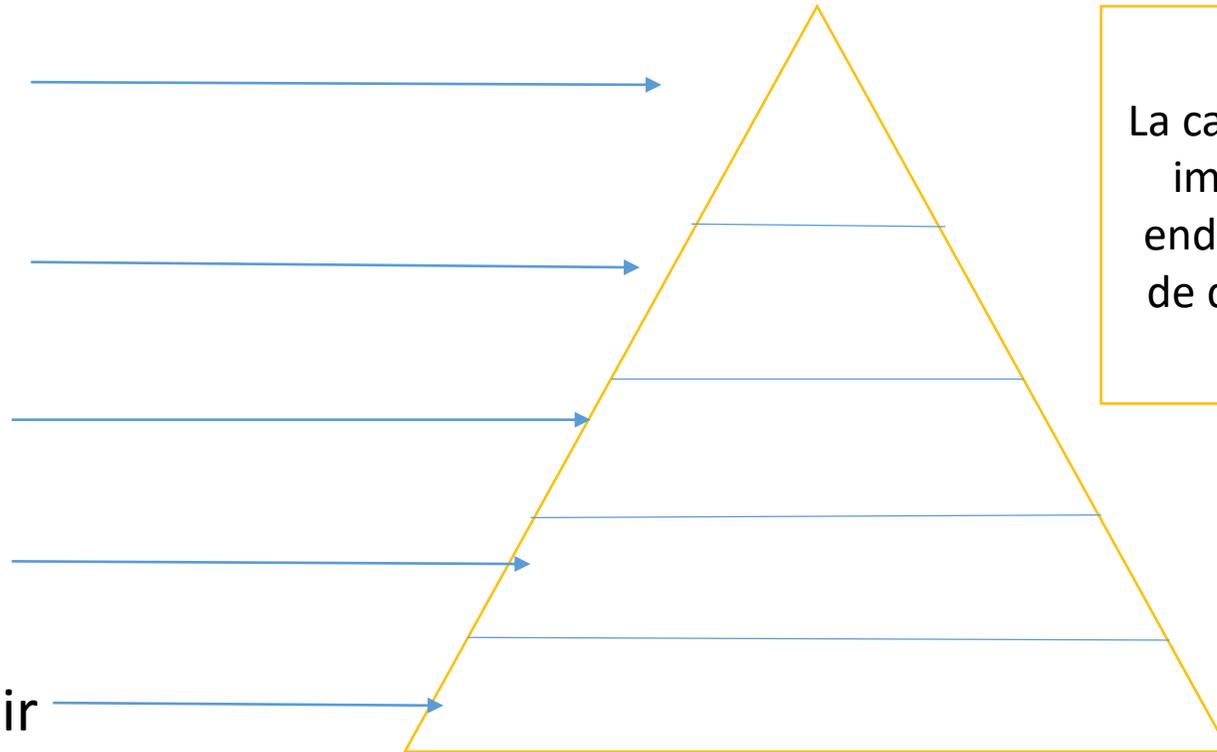
- La teoría de la elección de Glasser
- La teoría de la elección de William Glasser propone que el ser humano es capaz de auto controlarse.



- Aunque el mundo exterior nos influya, somos nosotros los únicos responsables de nuestros propios actos
- Supone que somos capaces de controlar nuestros pensamientos y acciones, e incluso influir en nuestras emociones y fisiología.
- culpabilizar a otros o al azar es una forma de evitar nuestra responsabilidad, de evitar aceptar que hemos decidido actuar o no hacerlo por nosotros mismos.

¿Por qué actuamos? Las necesidades básicas

- La teoría de Glasser indica que el ser humano tiene una serie de necesidades que debe suplir. Concretamente, la teoría de la elección propone la existencia de cinco.
- Necesidad de disfrutar
- Alimentarse y dormir
- Pertenencia
- poder o competencia
- Capacidad para poder elegir

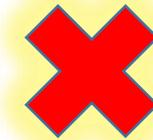


La causa última que nos impulsa a actuar es endógena: la voluntad de darles satisfacción.

Los siete hábitos

- Tienen efectos destructivos y que impiden el correcto desarrollo y bienestar de las personas que nos rodean e incluso de nosotros mismos.

Culpar
Amenazar
Quejarse
Criticar
Castigar
Reñir
Sobornar.



Ley del efecto relativo.



CAJA PROBLEMA: THORNDIKE



LEY DEL EFECTO RELATIVO

- Este aprendizaje asociativo entre el estímulo y la respuesta configura la base de la ley del efecto formulada por Thorndike en 1911, que establece lo siguiente:



- Si una respuesta ejecutada en presencia de un estímulo va seguida de un hecho satisfactorio, la asociación entre el estímulo y la respuesta se fortalece. Si la respuesta va seguida de un hecho molesto, la asociación se debilita.

Organización conductual (Premack, privación de respuesta).

- Se centra en cómo las condiciones de la situación o contexto limitan o influyen en las conductas de la persona.



Teoría de la respuesta consumatoria

- Teoría desarrollada por Sheffield y sus colaboradores:
- Existen una serie de conductas propias de la especie que son reforzadoras por sí mismas.
- Ejemplos de estas conductas:
- Los hábitos de comer y beber. La teoría de la respuesta consumatoria hipotética que estas conductas constituyen una respuesta reforzadora por sí mismas.

Principio de Premack

- Según este principio los reforzadores a los que se les debía dar importancia eran las respuestas en lugar de los estímulos.
- 
- A large, solid yellow arrow pointing downwards, indicating a logical flow or consequence from the first point to the second.
- Cuando existe un vínculo entre dos estímulos (respuestas), aquella situación que tenga mayor probabilidad de ocurrir reforzará positivamente a la otra con menos posibilidades de ocurrencia.

¿EN QUÉ CONSISTE?

- Premack y su equipo defendían que una respuesta reforzadora puede ser cualquier conducta o actividad que el sujeto percibe como positiva. De esta manera, una conducta valorada como positiva o agradable y que se realice de manera habitual aumentará las probabilidades de que se lleve a cabo otra conducta menos atrayente .

- Comer sería una respuesta reforzadora positiva, habitual y propia de la especie. Sin embargo cocinar no tiene porqué serlo. No obstante, si la persona quiere obtener el refuerzo, en este caso alimentarse, tendrá que cocinar aunque esto no le resulte tan atractivo. Por lo tanto la respuesta reforzadora agradable promoverá también la otra respuesta.



Autocontrol.

UDS

¿Qué es?

- Es la capacidad consciente de regular los impulsos de manera voluntaria con el objetivo de alcanzar el equilibrio personal.





CAUSAS DE LA FALTA DE AUTOCONTROL.

- *Falta de asertividad*
- Podemos entender la asertividad como la capacidad para comunicarnos con los demás desde una postura de autoconfianza gracias a la cual podemos expresar nuestros sentimientos, nuestras ideas y nuestras necesidades teniendo en cuenta a sí mismo las necesidades y los sentimientos de los demás.
- Las personas no asertivas pueden presentar comportamientos agresivos e impulsivos.

- Déficit en la regulación emocional
- Los mecanismos de regulación de las emociones son fundamentales para poder actuar de manera moderada y eficaz para resolver situaciones. Las personas con falta de autocontrol no han desarrollado de manera adecuada estos mecanismos por lo que tienden a verse sobrepasados por sus propias emociones lo que les lleva a tomar decisiones guiados por las emociones y no de forma reflexiva.

- Problemas para la demora de las gratificaciones
- Las conductas impulsivas están relacionadas con una incapacidad o dificultad para demorar gratificaciones. Las personas con déficit del control de impulsos presentan tendencia a realizar conductas que les proporcione un beneficio inmediato aunque a largo plazo sea contraproducente, en vez de demorar la gratificación aunque ésta sea mucho mayor a largo plazo.

Teoría de juegos

1.1 ¿QUÉ ES LA TEORÍA DE JUEGOS?



UNIVERSIDAD DISTRITAL
FRANCISCO JOSÉ DE CALDAS

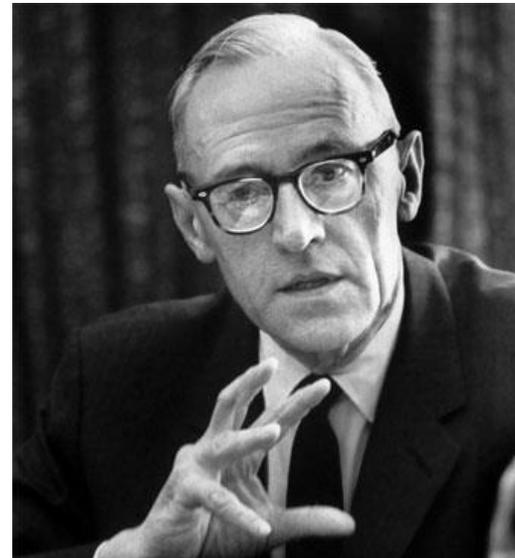
La teoría de juegos utiliza modelos y análisis matemático para explicar la lógica de la interacción y de las estrategias que utilizan los individuos al jugar, en otras palabras, estudia la forma en la que los jugadores responden a incentivos y su conducta a la hora de tomar decisiones.

Nicolás Rodríguez
Efraín Toral
Andrés Pineda
Harold Lamphrey
Estefanía Martínez

- Determinar los papeles de conducta racional en situaciones de "juego" en las que los resultados son condicionales a las acciones de jugadores interdependientes.



- La teoría de juegos como tal fue creada por el matemático húngaro John Von Neumann (1903-1957) y por Oskar Morgenstern (1902-1976) en 1944 gracias a la publicación de su libro *“The Theory of Games Behavior”*



Gracias

