



Nombre de alumnos: Olinda Edith Ortiz Diaz.

Nombre del profesor: Lic. Bella Raquel López. -

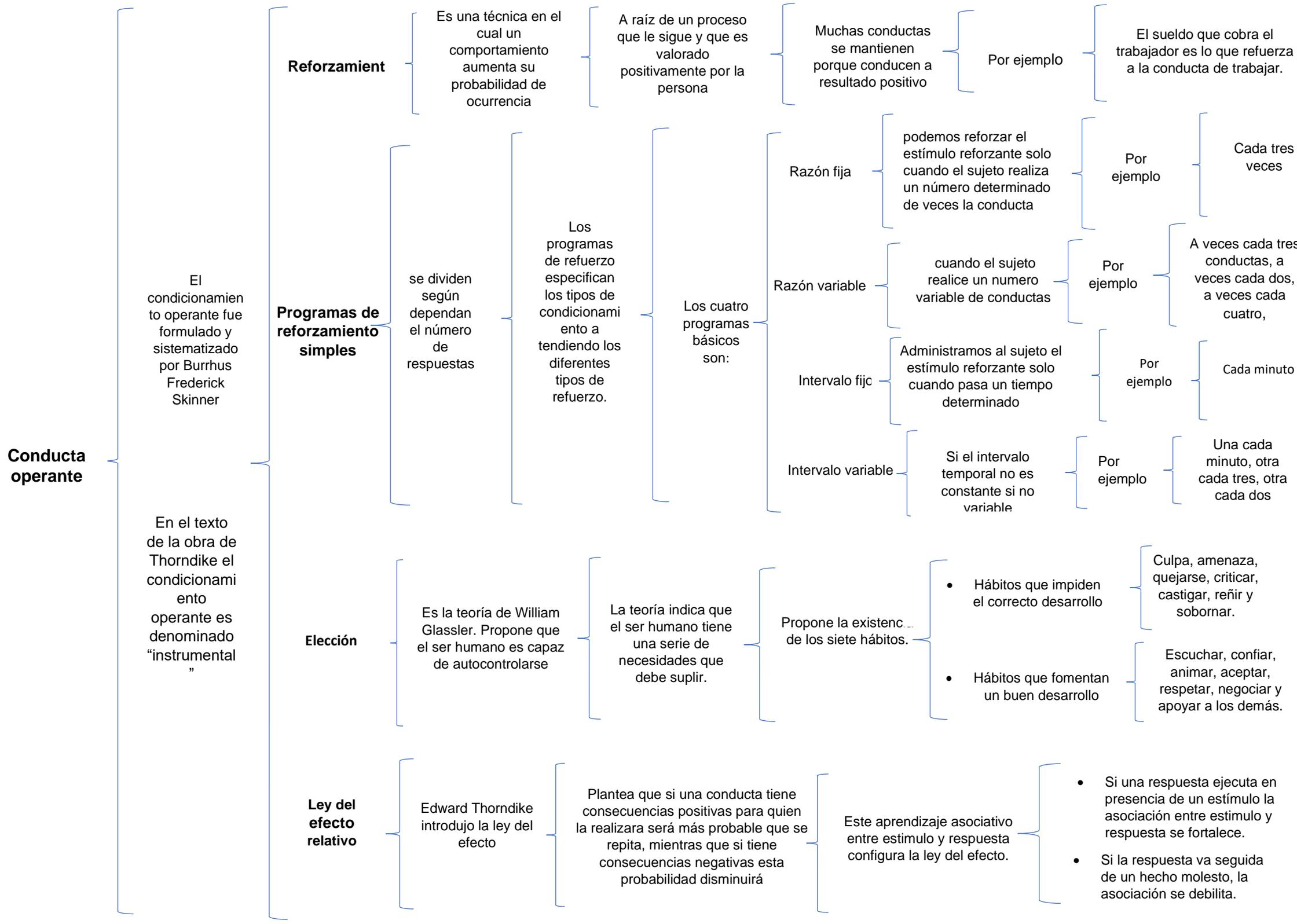
Nombre del trabajo: cuadro sinóptico” conducta operante”

Materia: Motivación y emoción

Grado: 5” B”

Grupo: B

Comitán de Domínguez, Chiapas a 14 de febrero del 2021.



Conducta operante

El condicionamiento operante fue formulado y sistematizado por Burrhus Frederick Skinner

En el texto de la obra de Thorndike el condicionamiento operante es denominado "instrumental"

Reforzamiento

Programas de reforzamiento simples

Es una técnica en el cual un comportamiento aumenta su probabilidad de ocurrencia

A raíz de un proceso que le sigue y que es valorado positivamente por la persona

Muchas conductas se mantienen porque conducen a resultado positivo

Por ejemplo

El sueldo que cobra el trabajador es lo que refuerza a la conducta de trabajar.

se dividen según dependan el número de respuestas

Los programas de refuerzo especifican los tipos de condicionamiento a teniendo los diferentes tipos de refuerzo.

Los cuatro programas básicos son:

Razón fija

podemos reforzar el estímulo reforzante solo cuando el sujeto realiza un número determinado de veces la conducta

Por ejemplo

Cada tres veces

Razón variable

quando el sujeto realice un numero variable de conductas

Por ejemplo

A veces cada tres conductas, a veces cada dos, a veces cada cuatro,

Intervalo fijo

Administramos al sujeto el estímulo reforzante solo cuando pasa un tiempo determinado

Por ejemplo

Cada minuto

Intervalo variable

Si el intervalo temporal no es constante si no variable

Por ejemplo

Una cada minuto, otra cada tres, otra cada dos

Elección

Es la teoría de William Glassler. Propone que el ser humano es capaz de autocontrolarse

La teoría indica que el ser humano tiene una serie de necesidades que debe suplir.

Propone la existencia de los siete hábitos.

- Hábitos que impiden el correcto desarrollo

Culpa, amenaza, quejarse, criticar, castigar, reñir y sobornar.

- Hábitos que fomentan un buen desarrollo

Escuchar, confiar, animar, aceptar, respetar, negociar y apoyar a los demás.

Ley del efecto relativo

Edward Thorndike introdujo la ley del efecto

Plantea que si una conducta tiene consecuencias positivas para quien la realizara será más probable que se repita, mientras que si tiene consecuencias negativas esta probabilidad disminuirá

Este aprendizaje asociativo entre estímulo y respuesta configura la ley del efecto.

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