



# **Mi Universidad**

**Nombre del alumno:**  
**Karla Susana Vázquez Alamilla**

**Nombre del tema:**  
**Unidad III y Unidad IV**

**Parcial:**  
**2**

**Nombre de la materia:**  
**Motivación y Emoción.**

**Nombre del profesor:**  
**Mónica Lisseth Quevedo Pérez**

**Nombre de la licenciatura:**  
**Lic. Psicología**

**Cuatrimestre:**  
**5to.**

### Unidad 3.

El condicionamiento **operante** tal como lo conocemos fue formulado y sistematizado por Burrhus Frederick Skinner basado en ideas previamente presentadas por otros autores.

El término respuesta instrumental u operante se refiere a cualquier comportamiento que produce un resultado definido y es susceptible de cambiar en respuesta al resultado. Su nombre sugiere que se usa para obtener algo (instrumental) y que actúa sobre el entorno (operante) en lugar de ser causado por él, como es el caso del condicionamiento clásico o receptivo.

En la teoría del comportamiento, el término "respuesta" es básicamente sinónimo de "comportamiento" y "acción", aunque "respuesta" parece referirse más a la presencia de estímulos antecedentes.

En psicología conductual y cognitivo-conductual, una consecuencia es el resultado de una respuesta. Para el agente que realiza la conducta, el resultado puede ser positivo (reforzamiento) o negativo (castigo), en el primer caso aumenta la probabilidad de dar una respuesta, mientras que en el segundo disminuye la probabilidad de dar una respuesta.

Es importante recordar que las consecuencias afectan las respuestas, por lo que en el condicionamiento operante, es dicho comportamiento el que se refuerza o castiga, no la persona o el animal que lo realiza. El **reforzamiento** es una técnica en la cual un comportamiento aumenta su probabilidad de ocurrencia a raíz de un suceso que le sigue y que es valorado positivamente por la persona. Muchas conductas se mantienen porque conducen a resultados positivos.

Existen cuatro **programas básicos de reforzamiento** los cuales son: **Razón fija, Razón variable, Intervalo fijo e Intervalo variable**, los cuales se dividen dependiendo del número de respuestas o del tiempo desde el último Reforzador, y también según este criterio sea siempre el mismo o cambie de un ensayo a otro. Los programas de refuerzo especifican los tipos de condicionamiento atendiendo a los diferentes tipos de refuerzo, (que daría lugar a la clasificación de refuerzo positivo, negativo) sino a los diferentes modos de administrar el estímulo reforzante.

La **Extinción** es una técnica empleada y estudiada desde la Psicología del Aprendizaje para reducir o eliminar conductas o comportamientos. El procedimiento de extinción parte del principio teórico de que 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, como el castigo positivo, el castigo negativo o el refuerzo de conductas diferenciales o alternativas, por lo que no debe ser usado con aquellos comportamientos que requieren ser reducidos de

forma inmediata. Del mismo modo pueden aparecer algunas conductas agresivas o emocionales al inicio de su aplicación y por último, transcurrido un tiempo, puede darse una reaparición espontánea del comportamiento desadaptado. La teoría de la **elección** de William Glasser propone que el ser humano es capaz de autocontrolarse también supone que somos capaces de controlar nuestros pensamientos y acciones, e incluso influir en nuestras emociones y fisiología.

La teoría de la elección propone la existencia de cinco necesidades en primer lugar están las de supervivencia básica: alimentarse y dormir. por otra parte está la de pertenencia, en la que necesitamos la vinculación afectiva con nuestros semejantes, amados y cercanos con nuestro entorno. La tercera de las necesidades sería la de poder o competencia. La libertad y la capacidad para poder elegir es, además de una parte fundamental para la teoría de la elección, otra de las necesidades básicas del ser humano. La última, aunque también muy importante es la necesidad de disfrutar, de gozar con nuestras acciones.

William propone 7 hábitos con efectos destructivos y que impiden el correcto desarrollo y bienestar de las personas que nos rodean e incluso de nosotros mismos, los cuales son culpar, amenazar, quejarse, criticar, castigar, reñir y sobornar. De la misma manera considera que existen otra serie de hábitos que fomentan un buen desarrollo, una buena relación y que respetan el derecho a elegir y a responsabilizarse de las propias acciones. En este caso los hábitos que la teoría considera son escuchar, confiar, animar, aceptar, respetar, negociar y apoyar a los demás.

De igual manera esta teoría tiene aplicaciones en diferentes ámbitos como la práctica clínica y la educación

La teoría de la elección considera que la mayor parte de problemáticas que surgen a nivel psicológico tienen origen en la interacción personal deficiente, siendo necesario mejorar la vinculación del individuo con el medio y sus semejantes para empezar a provocar una recuperación.

Edward estudió el aprendizaje en animales. Ideó un experimento para poner a prueba empíricamente las leyes del aprendizaje. En 1889 realizó la primera demostración experimental de condicionamiento instrumental con animales. Edward inició sus estudios con la intención de demostrar que los animales no utilizaban el razonamiento para resolver determinadas situaciones sino que, de una manera más sencilla, encontraban la solución gracias a un aprendizaje de respuestas. Thorndike registraba la latencia. Observó que la duración de la latencia disminuía gradualmente a lo largo de los ensayos sucesivos; así, si en la primera ocasión que el animal se encontraba en la caja tardaba casi 10 minutos en poder abrir la puerta, en el ensayo cuarenta podían resolver en menos de 2 minutos. Interpretó esta disminución gradual de las latencias como un aprendizaje de ensayo y error en el que no participaba el razonamiento, dado que la curva del tiempo empleado no caía

drásticamente una vez que el animal encontraba la respuesta correcta. Este aprendizaje asociativo entre el estímulo y la respuesta configura la base de la ley del efecto formulada por Thorndike en 1911, que establece: 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.

En la regulación conductual se estudian todas las opciones de comportamiento que un organismo posee a su disposición a la hora de conseguir algo que le servirá de refuerzo.

1. Teoría de la respuesta consumatoria: existen una serie de conductas propias de la especie que son reforzadoras por sí mismas. La idea revolucionaria de esta teoría consiste en investigar los tipos de respuestas reforzadoras en lugar de los estímulos reforzadores.

2. Principio de Premack Según este principio los reforzadores a los que se les debía dar importancia eran las respuestas en lugar de los estímulos.

3. Hipótesis de la privación de respuesta cuando se restringe la respuesta reforzadora se está promoviendo esta respuesta de manera instrumental.

El objetivo de la técnica de la imposición de una contingencia instrumental es rectificar o reformar la distribución de conductas de la persona haciendo que se alejen del punto de deleite.

El autocontrol es la capacidad consciente de regular los impulsos de manera voluntaria con el objetivo de alcanzar el equilibrio personal.

Normalmente la conducta impulsiva responde a una necesidad de gratificación inmediata, en muchos casos esto es la eliminación o neutralización del malestar emocional que la desencadena.

Hay diversas causas por las que podemos llegar a manifestar conductas impulsivas y falta de autocontrol como; Falta de asertividad, Déficit en la regulación emocional, Problemas para la demora de gratificaciones, intolerancia a la frustración y la Pobre inhibición de la conducta.

#### **Unidad 4.**

La motivación está constituida por todos los factores capaces de provocar, mantener y dirigir la conducta hacia un objetivo. La motivación también es considerada como el impulso que conduce a una persona a elegir y realizar una acción entre aquellas alternativas que se presentan en una determinada situación.

La emoción es un proceso psicológico adaptativo, que tiene la finalidad de reclutar y coordinar el resto de los procesos psicológicos cuando situaciones determinadas exigen una respuesta rápida y efectiva para ajustarse a cambios que se producen en el medio ambiente. Las emociones incluyen conductas observables, sentimientos expresados y cambios en el estado personal. También producen alteraciones en otros procesos

psicológicos como la percepción, la memoria, la comunicación verbal y no verbal, cambios fisiológicos, etc.

La escala de las necesidades de Maslow se describe a menudo como una pirámide que consta de cinco niveles: los cuatro primeros niveles pueden ser agrupados como «necesidades de déficit» al nivel superior lo denominó «autorrealización», «motivación de crecimiento», o «necesidad de ser» «La diferencia estriba en que mientras las necesidades de déficit pueden ser satisfechas, la necesidad de ser es una fuerza impelente continua».

Según la pirámide de Maslow dispondríamos de: **Necesidades básicas:** Son necesidades fisiológicas básicas para mantener la homeostasis (referente a la salud); dentro de estas, las más evidentes son: Necesidad de respirar, beber agua, y alimentarse. Necesidad de mantener el equilibrio de ph y la temperatura corporal. Necesidad de dormir, descansar y eliminar los desechos. Necesidad de evitar el dolor y tener relaciones sexuales.

#### **Necesidades de seguridad y protección:**

Estas surgen cuando las necesidades fisiológicas se mantienen compensadas. Son las necesidades de sentirse seguro y protegido, incluso desarrollar ciertos límites en cuanto al orden. Dentro de ellas encontramos: Seguridad física y de salud. Seguridad de empleo, de ingresos y recursos. Seguridad moral, familiar y de propiedad privada.

#### **Necesidades de afiliación y afecto:**

Están relacionadas con el desarrollo afectivo del individuo, son las necesidades de: Asociación, Participación, Aceptación.

Maslow describió dos tipos de necesidades de estima, una alta y otra baja. alta concierne a la necesidad del respeto a uno mismo, e incluye sentimientos tales como confianza, competencia, maestría, logros, independencia y libertad. La baja concierne al respeto de las demás personas: la necesidad de atención, aprecio, reconocimiento, reputación, estatus, dignidad, fama, gloria, e incluso dominio.

Teoría del incentivo: Básicamente consiste en premiar y reforzar el motivo mediante una recompensa al mismo.

Teorías cognoscitivas: Está basada en la forma en que el individuo percibe o representa la situación que ante sí. Incluyen el nivel de aspiración, la disonancia y las teorías de esperanza – valor (que tratan de la realización de una decisión cuando son tenidos en cuenta las probabilidades y el coste o los riesgos).

Teoría de la disonancia cognoscitiva: Se origina frecuentemente una falta de armonía entre lo que uno hace y lo que uno cree y por tanto existe una presión para cambiar ya sea la propia conducta o la creencia. Un concepto disonante es aquel que resulta compatible con otro.

Teoría de esperanza – valor: El individuo puede asignar valor o utilidad a posibles incentivos, y que hace su decisión de acuerdo con el riesgo supuesto. Está dispuesto a correr mayor riesgo por algo que valore más.

Teoría de las expectativas: Hay una serie de determinantes mentales a los que llaman expectativas que operaría como estructuras orientadoras de la acción.

Teorías fisiológicas: Uno es el relativo a la excitación; el otro se refiere al estímulo incondicionado y a las condiciones en que debe administrarse para que ejerza su función de refuerzo.

Teorías humanistas: Se trata de descripciones e interpretaciones de los motivos humanos.